

**KONTRIBUSI BONUS PADA PT. HARMONI DINAMIKA INDONESIA
CABANG PEKANBARU TERHADAP PENINGKATAN
KESEJAHTERAAN DISTRIBUTOR MENURUT**

PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM

SKRIPSI

Diajukan Untuk Melengkapi Sebagai Syarat Guna
Memperoleh Gelar Serjana Ekonomi Islam (SE.Sy)



UIN SUSKA RIAU

REFITRI MULIA

10825003586

PROGRAM STRATA SATU (SI)

JURUSAN EKONOMI ISLAM

FAKULTAS SYARIAH DAN ILMU HUKUM

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

SULTAN SYARIF KASIM

RIAU

2012

KATA PENGANTAR

Segala puji bagi Allah SWT, yang dengan rahmat dan kurnianya penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan” **Kontribusi bonus pada PT. Harmoni Dinamika Indonesia cabang Pekanbaru dalam Meningkatkan Kesejahteraan Distributor Menurut Perspektif Ekonomi Islam.**

Selawat dan salam senantiasa buat revolusioner alam yakni nabi Muhammad Saw, penghulu para nabi yang telah membawa peradaban manusia yang telah beradab.

Penulis menyadari dalam pembuatan skripsi ini masih banyak kekurangan dan masih jauh dari kesempurnaan, oleh karenanya kritik dan saran yang membangun sangat diharapkan penulis. Dalam pembuatan skripsi ini terkadang menemui hambatan- hambatan, namun dari keridhoan Allah dan doa dari semua pihak, maka penulis dapat melewatinya.

Keberhasilan dalam menyelesaikan skripsi ini tidak terlepas dari dukungan semua pihak, baik secara langsung maupun tidak langsung, untuk itu penulis menyampaikan terima kasih yang setulus tulusnya kepada yang terhormat:

1. Ayahanda Darlis, bunda tercinta Yurnita yang telah melahirkan, membesarkan, mendidik, memberikan motivasi dan untaian doa sehingga ananda bisa menyelesaikan skripsi ananda.
2. Prof. Dr. H. M Nazir Karim, selaku Rektor UIN Suska Riau beserta Pembantu rektor I, II, III Universitas Sultan Syarif Kasim Riau.
3. Prof. Dr. H. Akbarizan, M Ag M. Pd selaku Dekan Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum, beserta Pd I, II, II Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum.
4. Bapak Mawardi S.Ag M Si selaku ketua jurusan, dan bapak Darmawan Tia Indrajaya, M. Ag selaku sekretaris jurusan Ekonomi Islam Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum.
5. Bapak Adri Riva'i MA selaku pembimbing akademis penulis.
6. Bapak Prof. Dr H. Ahmad Mujahidin MA selaku pembimbing skripsi yang telah ikhlas memberikan bimbingan dan arahan disela sela kesibukan beliau.

7. Bapak dan ibu dosen yang telah mendidik dan membina penulis dalam perkuliahan, bapak dan ibu kasubag dan subag serta karyawan Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum.
8. Bapak dan ibu perpustakaan UIN Sultan Syarif Kasim Riau dan Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum.
9. Pimpinan stokis High Desert , yaitu ibu Elidaria Pasaribu SE dan distributor stokis High Desert cabang Pekanbaru senantiasa memberikan informasi yang diinginkan penulis supaya skripsi penulis telah dapat diselesaikan.

Akhirnya kepada Allah jualah segala kemuliaan dan kebesaran , marilah kita selalu berserah diri kepada-Nya. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca sekalian Amin.

Pekanbaru,30 Mei 2012

Refitri mulia

10825003586

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL

NOTA PEMBIMBING

LEMBAR PENGESAHAN

ABSTRAK..... i

KATA PENGANTAR ii

DAFTAR ISI iv

DAFTARTABEL vi

BAB I : PENDAHULUAN.

A. Latar Belakang 1

B. Batasan Masalah... 5

C. Rumusan Masalah..... 6

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian 6

E. Metode Penelitian 7

F. Sistematika Penulisan 9

BAB II: GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

A. Sejarah berdirinya PT. Harmoni Dinamika Indonesia. 11

B. Visi dan misi PT. Harmoni Dinamika Indonesia 14

C. Produk-produk PT. Harmoni Dinamika Indonesia 16

BAB III: LANDASAN TEORITIS

A. Pengertian Multi Level Marketing 23

B. Perbedaan Multi Level Marketing dengan Sales 26

C. Ekonomi Konvensional dan Ekonomi Syariah..... 28

D. Pengertian syirkah serta landasannya 29

E. Pembagian jenis dan macam-macam syirkah 30

F. Rukun dan syarat syirkah..... 33

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Kontribusi Bonus PT. Harmoni Dinamika Indonesia	38
B. Konsep bonus yang diberikan kepada distributor	52
C. Kontribusi Bonus Menurut Perspektif Ekonomi Islam.....	57

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan	64
B. Saran	65

DAFTAR PUSTAKA

ABSTRAK

Sebagai ajaran bersifat universal, Islam mengatur bagaimana cara berbisnis yang baik dan sesuai dengan tuntutan agama. Salah satu bisnis yang banyak digemari sekarang adalah bisnis Multi Level Marketing (MLM). Penelitian ini dilakukan pada stokis PT. Harmoni Dinamika Indonesia Jl. Tuanku Tambusai Komplek Panin Sula Pekanbaru. Permasalahan dalam penelitian adalah bagaimana konsep yang diberikan perusahaan PT. Harmoni Dinamika Indonesia kepada distributor dan bagaimana kontribusi bonus terhadap peningkatan kesejahteraan distributor menurut perspektif ekonomi Islam. Data yang penulis gunakan adalah data sekunder dan data primer, yaitu data yang diperoleh langsung dari pimpinan distributor dan seluruh distributor stokis PT. Harmoni Dinamika Indonesia Pekanbaru. Populasi dalam penelitian ini ialah pimpinan stokis dan seluruh distributor PT. Harmoni Dinamika Indonesia berjumlah 415 orang, mengambil sampel 10% dari populasi distributor yang aktif berjumlah 42 orang. Adapun metode pengambilan sampel adalah metode *purposive sampling*, yaitu pengambilan sampel yang disengaja karena jumlah distributornya tidak terbatas. Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode pengumpulan data yaitu melalui observasi, wawancara, angket, dokumentasi dan pustaka, serta menganalisis data menggunakan metode analisis kualitatif dengan pola pikir deduktif menganalisis data yang telah ada dan menyimpulkannya dengan hal-hal yang bersifat umum, ditarik menuju hal-hal yang bersifat khusus.

Konsep yang diberikan perusahaan kepada distributor, pertama distributor mendaftar, kemudian berhak untuk mengembangkan jaringan, jaringan sama dengan pemasaran produk PT. Harmoni Dinamika Indonesia, dengan adanya jaringan berkembang, menghasilkan omset pada distributor, menyebabkan pembagian keuntungan. dinamakan bonus. Sedangkan kontribusi bonus yang diberikan kepada masyarakat dan distributor yaitu membuka peluang lapangan pekerjaan, meningkatkan pendapatan, mengurangi tingkat pengangguran, mempererat tali silaturahmi. Menurut perspektif ekonomi Islam bonus yang diberikan perusahaan terhadap kesejahteraan distributor sesuai dengan ketentuan syariat Islam dan ekonomi Islam dalam konsep *syirkah inan* karena tidak mengandung unsur gharar atau penipuan. Produk PT. Harmoni Dinamika Indonesia sudah mendapat sertipikat “halal” dengan predikat A (sangat baik) dari LP-POM-MUI (lembaga pengawasan pembuatan obat-obatan dan makanan majelis ulama Indonesia)

DAFTAR TABEL

Table I	: Respon masyarakat terhadap produk PT. Harmoni Dinamika Indonesia.....	51
Table II	: Motivasi yang diberikan kepada masyarakat agar mereka tertarik menjadi anggota52
Tabel III	: Tanggapan responden cara mendapatkan downline	52
Tabel IV	: Apakah online selalu memberikan bimbingan Terhadap downline	53
Tabel V	: Tanggapan responden setelah bergabung menjadi distributor PT. Harmoni Dinamika Indonesia.....	54
Table VI	: Apakah keuntungan selalu berbagi dengan anggota	54
Table VII	: Tanggapan responden tentang apakah ada manfaat bonus bagi distributor.....	55
Tabel VIII	: konsep bonus yang diberikan oleh PT. Harmoni Dinamika Indonesia kepada distributor	57
Table VIII	: Tentang bagaimana prospek PT. Harmoni Dinamika Indonesia kedepannya.....	58
Tabel X	: Apakah konsep yang diberikan oleh PT. Harmoni Dinamika Indonesia tergolong riba.....	63
Table XI	: Apakah bonus yang diberikan oleh PT. Harmoni Dinamika Indonesia sesuai dengan syariat Islam.....	64

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Manusia adalah makhluk sosial, didalam kehidupannya selalu melakukan interaksi dengan lingkungan dimana ia tinggal. Pergaulan hidup tempat orang melakukan perbuatan dalam berhubungan dengan orang lain disebut muamalah.¹ Masalah ekonomi merupakan masalah besar dalam kehidupan umat manusia baik individu, keluarga, masyarakat maupun negara. Malah ekonomi pada masa sekarang semakin diperburuk dengan munculnya berbagai macam sistem yang melanda dunia, termasuk negara-negara Islam yang berkembang.

Banyak sistem yang dikembangkan oleh orang dalam menjalankan ekonominya, seperti sistem kapitalis, sosialis dan sebagainya. Sistem kapitalis mempunyai prinsip bahwa individualisme merupakan azaz, jika peraturannya terlibat dalam egoisme, bebas menumpuk kekayaan, mengembangkan dan membelanjakannya.²

Sebagai sebuah sistem universal, Islam juga mengatur bagaimana cara bisnis yang baik dan sesuai dengan tuntunan agama. Banyak lembaga bisnis mengalihkan sistem bisnisnya kedalam sistem bisnis yang dikenal dengan

¹ Ahmad Azhar Basyir, *Azaz-Azaz Hukum Muamalah*, (Yogyakarta: UII Press, 2000), Cet.-1, h. 11

² Yusuf Qardhawiy, *Norma dan Etika Ekonomi Islam*, Terjemah: Zainal Arifin (Jakarta: Game Insani Perss, 1997) h. 69

istilah ekonomi syariah. Salah satu bentuk bisnis yang banyak digemari sekarang ini adalah bisnis Multilevel Marketing atau Network Marketing.³

Secara sederhana yang dimaksud dengan Multi Level Marketing adalah suatu konsep penyaluran barang yang memberi barang kepada para konsumen, terlibat sebagai penjual dan menikmati keuntungan didalam garis kemitraan atau sponsorisasi.⁴ Sedangkan dalam pengertian yang lebih luas Multi level Marketing adalah salah satu bentuk dalam bidang perdagangan atau jasa dengan sistem ini diberikan kepada setiap orang kesempatan untuk mempunyai dan menjalankan usaha sendiri,⁵ atau disebut juga dengan personal franchise. Dalam menjalankan bisnis MLM ini tidak tinggi dan rendahnya modal awal disebabkan sebagai berikut:⁶

Sistem pemasaran Multi Level Marketing menganggap seluruh distributornya sebagai mitra kerja yang akan saling menguntungkan, setiap orang yang bergabung dapat mengkonsumsi produk dengan potongan harga, sekaligus dapat sekaligus kegiatan usaha sendiri dengan menjual produk atau jasa dengan mengajak orang lain untuk ikut bergabung yang akan memberikan manfaat dan keuntungan kepada yang mengajaknya dengan memakai sistem persentase dan bonus.⁷

³ *Ibid*

⁴ Surahwadi K. Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2004), h. 170

⁵ *Ibid*

⁶ K. Arifin, *The Secter Book Of Multi Level Marketing*, (Surabaya: Menuju Insan Cemerlang, 2007), h.5

⁷ Dina Monalisa SE, *Pimpinan Stokis PT. High Desert Pekanbaru*, Wawancara, Pekanbaru, 3 Desember 2011

Konsep Multi Level Marketing pertama kali dikembangkan oleh orang Amerika yang memasarkan produk nutrilite pada tahun 1930-an. Oleh karena itu banyak orang yang beranggapan bahwa Multi Level Marketing adalah konsep Yahudi, padahal sebenarnya sistem Islam.⁸ Yang dianalogikan dengan konsep dakwah yang dipraktikkan Rasulullah SAW dalam menyebarkan agama, kemudian dipindahkan.

Sistem jaringan yang tercipta dari Multi Level Marketing tersebut sangat menguntungkan bagi setiap distributor, yang dapat menciptakan suasana ukhuwah didalam grup, karena sering bertemu dan bersilaturahmi. Dengan demikian sistem ini akan melahirkan sikap kegotongroyongan dengan mitra kerja. Firman Allah surat at- Taubah Ayat 71 sebagai berikut:

وَالْمُؤْمِنُونَ وَالْمُؤْمِنَاتُ بَعْضُهُمْ أَوْلِيَاءُ بَعْضٍ يَأْمُرُونَ بِالْمَعْرُوفِ وَيَنْهَوْنَ عَنِ الْمُنْكَرِ وَيُقِيمُونَ الصَّلَاةَ وَيُؤْتُونَ الزَّكَاةَ وَيُطِيعُونَ اللَّهَ وَرَسُولَهُ

Artinya: *Dan orang-orang yang beriman, lelaki dan perempuan, sebahagian mereka (adalah) menjadi penolong bagi sebahagian yang lain. Mereka menyuruh (mengerjakan) yang ma'ruf, mencegah dari yang munkar, mendirikan shalat, menunaikan zakat dan mereka taat pada Allah dan rasulnya. (Qs. At-taubah: 71).*⁹

Pada PT. Harmoni Dinamika Indonesia adalah salah satu perusahaan yang bergerak dibidang penjualan yang memakai sistem Multi Level Marketing, yang biasa disingkat dengan MLM. PT. Harmoni

⁸ Tarmizi Yusuf, *Bagaimana Memahami Bisnis Multi Level Marketing*, (Tangerang : Yamani dan Awad Printing Design, 2002), h. 43

⁹ Muhammad Yunus, *Al-Quran dan Terjemahan*, (Bandung : PT Alma'arif, 1983), h. 98

Dinamika Indonesia tersebut memproduksi berbagai macam produk kesehatan yang disebut dengan produk High Desert.

Produk High Desert diolah secara modern dan berbahan alami yaitu terbuat dari madu lebah tidak membahayakan bagi setiap pemakainya serta telah mendapatkan sertipikat dari BPAM, sehingga tidak ada pantangan bagi masyarakat Indonesia pada umumnya beragama Islam untuk mengkomsumsinya produk High Desert ini telah diakui dunia karena juga telah mendapatkan sertipikat dari badan kesehatan dunia yaitu FIANZ (The Ideration Of Islamic New Zealand).

Produk High Desert terbuat dari madu lebah . Terapi prodak lebah adalah penggunaan prodak perlebahan seperti bee pollen, propolis, royal jelly, dan madu untuk keperluan medis. Dalam Al-Quran surat An-Nahl ayat 68, tercantum manfaat dan kegunaan makanan dalam sarang lebah. Sebagai berikut:

وَأَوْحَىٰ رَبُّكَ إِلَى النَّحْلِ أَنِ اتَّخِذِي مِنَ الْجِبَالِ بُيُوتًا وَمِنَ الشَّجَرِ وَمِمَّا يَعْرِشُونَ ﴿٦٨﴾

Artinya: *Dan tuhan telah mengilhamkan kepada lebah, "buatlah sarang di gunung-gunung, dipohon-pohon kayu, dan tempat-tempat yang dibikin manusia. (an-nahl:68).*

Dalam memasarkan produknya, PT. Harmoni Dinamika Indonesia bekerja sama dengan distirbutornya dan biasanya mereka melakukan presentasi (promosi) kepada masyarakat agar masyarakat tahu apa saja itu produk High Desert dan keuntungan bagi yang bergabung sebagai distributor.

PT. Harmoni Dinamika Indonesia memberikan berbagai komisi maupun bonus yang dinikmati oleh para *distributornya* yang berprestasi. Adapun pembagian bonus tersebut diantaranya adalah: bonus eceran, bonus perkembangan, bonus prestasi, bonus kepemimpinan, bonus schering Internasional, dan bonus khusus. Kesemua bonus ini akan diberikan seluruh distributor dan yang masih aktif dan berprestasi. Berdasarkan posisi yang telah diraihinya selama bergabung,¹⁰ MLM adalah salah satu konsep sistem penjualan berjenjang yang mensyaratkan adanya *upline* dan *downline*.

Sedangkan kontribusi yang diberikan oleh PT. Harmoni Dinamika Indonesia kepada masyarakat luas salah satunya adalah untuk memperbaiki perekonomian, dengan membuka peluang lapangan pekerjaan, dengan cara bergabung sebagai distributor dan dalam menjalankan bisnis ini.

Berdasarkan pemaparan dan keterangan latar belakang diatas, maka penulis tertarik untuk meneliti permasalahannya lebih lanjut dalam bentuk sebuah karya ilmiah atau dalam bentuk skripsi yang berjudul **“Kontribusi Bonus pada PT. Harmoni Dinamika Indonesia Cabang Pekanbaru dalam Meningkatkan Kesejahteraan Distributor Menurut Perspektif Ekonomi Islam”**.

¹⁰ katalog PT. Harmoni Dinamika Indonesia

B. Batasan Masalah

Untuk lebih terarahnya penelitian ini, maka penulis membatasi permasalahan ini hanya konsep bonus yang diberikan oleh PT. Harmoni Dinamika Indonesia cabang Pekanbaru terhadap distributornya dalam meningkatkan kesejahteraan distributor, kemudian ditinjau menurut perspektif ekonomi Islam.

C. Rumusan Masalah

1. Bagaimana konsep bonus PT. Harmoni Dinamika Indonesia terhadap distributornya?
2. Bagaimana kontribusi bonus pada PT. Harmoni Dinamika Indonesia terhadap peningkatan kesejahteraan distributor menurut perspektif ekonomi Islam?

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini:
 - a. Untuk mengetahui konsep bonus PT. Harmoni Dinamika Indonesia terhadap distributornya.
 - b. Untuk mengetahui kontribusi bonus PT. Harmoni Dinamika Indonesia terhadap peningkatan kesejahteraan distributor, kemudian ditinjau menurut perspektif ekonomi Islam.
2. Manfaat dari penelitian ini adalah:
 - a. Sebagai sumbangan dan perbendaharaan ilmu pengetahuan penulis khususnya dibidang Multi Level Marketing.

- b. Sebagai masukan kepada peminis Multi Level Marketing khususnya tentang bonus.
- c. Sebagai syarat untuk memperoleh gelar serjana ekonomi Islam.

E. Metode Penelitian

Dalam melaksanakan penelitian ini, menggunakan metode sebagai berikut:

1. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian PT. Harmoni Dinamika Indonesia ini melalui stokis Jl. Tuanku Tambusai Komplek Panin Sula No. 18F tel/fak : (0761) 572197 Pekanbaru yang berfungsi sebagai tempat dimana para distributor membeli produk-produk PT. Harmoni Dinamika Indonesia dan anggota. Alasan saya meneliti disini karena stokis PT. Harmoni Dinamika Indonesia satu satunya di Pekanbaru, dalam pemasarannya memakai sistem Multi Level Marketing.

2. Subjek dan Objek dan Penelitian

Subjek dalam penelitian ini adalah distributor dan pimpinan serta Multi Level Marketing pada PT. Harmoni Dinamika Indonesia. Sedangkan yang menjadi objeknya ialah kontribusi bonus yang dipakai oleh PT. Harmoni Dinamika Indonesia yang diberikan kepada masyarakat yang disorot melalui pandangan ekonomi Islam umumnya.

3. Populasi dan Sampel

Populasi dalam penelitian ini pimpinan dan seluruh distributor PT. Harmoni Dinamika Indonesia beserta cabang Pekanbaru sebanyak 415

orang. Mengingat banyaknya distributor maka penulis mengambil sampel 10% sebanyak 42 orang distributor. Adapun metode pengambilan sample adalah *purposive sampling* yaitu sampling dimana elemen-elemen yang dimasukkan dalam sampling dilakukan dengan sengaja, dengan catatan bahwa sampling tersebut mewakili populasi.

4. Sumber Data

- a. Sumber Data primer, merupakan data yang diperoleh dari objek penelitian yaitu stokis PT. Harmoni Dinamika Indonesia Pekanbaru.
- b. Data sekunder, merupakan data yang diperoleh dari literatur dan dokumen yang ada hubungannya dengan masalah yang dibahas dalam penelitian ini.

5. Metode Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode pengumpulan data sebagai berikut:

a. Interview

Penulis melakukan wawancara langsung dengan mengajukan pertanyaan kepada responden sesuai permasalahan yang diteliti.

b. Observasi

Penulis melakukan pengamatan langsung dengan turun kelapangan dengan melihat dan mengamati objek dan subjek penelitian.

c. Dokumentasi

Dokumentasi yaitu cara memperoleh informasi yang bersumber pada tulisan atau barang-barang tertulis seperti: buku, dokumen, peraturan ,

notalen dan lain sebagainya. Hal ini dilakukan guna melengkapi data sebelumnya. Adapun dokumen yang diperlukan: buku panduan High Desert grup, majalah dan hal lainnya yang berhubungan dengan penelitian ini. Metode ini dipergunakan untuk memperoleh data yang sifatnya tertulis dalam buku-buku dan catatan.

6. Metode Analisa Data

Metode yang digunakan dalam penelitian ini bersifat “**Deskriptif Analitik**” yaitu berusaha untuk memberikan gambaran dan memaparkan pembahasan secara jelas terkait tentang sistem pembagian bonus yang ada pada perusahaan Harmoni Dinamika Indonesia. Dengan berpijak dari sumber-sumber data yang diperoleh selama dilapangan, baik berupa data berbentuk lisan maupun tulisan, dan para anggota PT. Harmoni Dinamika Indonesia lalu mengambil kesimpulannya.

7. Metode Penulisan Data

a. Deduktif

Yaitu suatu uraian penulis yang diawali dengan kaedah-kaedah khusus , kemudian dianalisa dan diambil kesimpulan secara umum.

b. Induktif

Yaitu mengumpulkan kaedah-kaedah umum, kemudian diuraikan dengan mengambil kesimpulan secara khusus.

c. Deskriptif

Yaitu dengan jalan mengumpulkan data dan keterangan yang kemudian dianalisa sehingga dapat disusun sebagaimana yang diperlukan penelitian, kemudian menarik kesimpulan.

F. Sitematika Penulisan

Rangkaian sistematika penulisan ini terdiri dari lima bab, masing-masing bab diperinci lagi kepada beberapa sub-sub yang saling berhubungan. Adapun sistematika penulisan ini sebagai berikut:

BAB I : Pendahuluan

Terdiri dari latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan kegunaan penelitian, metode penulisan data dan sistematika penulisan.

BAB II : Gambaran umum perusahaan

Dalam bab ini berisi sejarah tentang berdirinya perusahaan Harmoni Dinamika Indonesia, visi dan misi PT. Harmoni Dinamika Indonesia, produk-produk PT. Harmoni Dinamika Indonesia. dan struktur organisasi.

BAB II : Landasan teoritis

pemaparan tentang Multi Level Marketing dan PT. Harmoni Dinamika Indonesia, perbedaan Multi Level Marketing dengan sales, ekonomi konvensional dan ekonomi syariah, syirkah serta landasan hukumnya, pembagian jenis dan macam-macam syirkah serta rukun dan syarat syirkah.

BAB IV : Hasil penelitian

Pembahasan yang berisikan tentang bagaimana bonus yang diberikan perusahaan kepada distributor, kontribusi bonus menurut perspektif ekonomi Islam.

BAB V : Kesimpulan dan Saran

BAB II

GAMBARAN UMUM PT. HARMONI DINAMIKA INDONESIA

A. Sejarah Berdirinya PT. Harmoni Dinamika Indonesia¹

Perusahaan (PT Harmoni Dinamika Indonesia) berawal dari perdagangan kecil yang didirikan oleh Chia Yong Keng yang didirikan di Sangapura pada tahun 1910. Sebagai pemilik tunggal, ia mengurus bahan baku dan produksinya. Pada tahun 1946, setelah perang dunia II, bisnis ini diambil alih oleh putranya yang diberi nama Chia Brothers yang menjalankan usahanya sebagai agen pengirim lokal. Beberapa tahun kemudian, bisnis ini mengalami diservikasi dan segera mengimpor produk-produk dari perusahaan di Amerika dan Eropa. Hubungan yang erat dengan CC Pollen Inc, salah satu perusahaan penghasil produk lebah terbesar dan tertua di dunia. Mengawali pengenalan produk PT. Harmoni Dinamika Indonesia di Asia ini merupakan salah satu dasar peletakan pondasi untuk grup PT. Harmoni Dinamika Indonesia.

Selama masa pengembangannya pada akhir tahun 1980-an dan awal 1990-an, PT. Harmoni Dinamika Indonesia membuat cirinya di kawasan asia sebagai jaringan perusahaan pemasaran yang berhubungan dengan produk kesehatan yang tidak mementingkan diri sendiri dan peduli, PT. Harmoni Dinamika Indonesia berdiri sendiri pada tahun 1986 dan dalam waktu yang sangat singkat meraih banyak konsumen dan distributor yang setia.

¹ Katalog Produk *High Desert*

Produk PT. Harmoni Dinamika Indonesia mengembangkan sayapnya ke Malaysia pada tahun 1987 dan disana terus mengalami kemajuan menuju warga Pilipina ikut ambil bagian dan menikmati keuntungan yang ditawarkan oleh bisnis ini. Dengan membangun sebuah kantor cabang di Hong Kong berdasarkan keberhasilan yang hebat dan berturut-turut ditiga negara, PT. Harmoni Dinamika Indonesia dibangun pada tahun 1993 yang diikutinya dengan berdirinya dua kantor di Hong Kong dua tahun kemudian, guna memenuhi permintaan pasar di negara-negara tersebut.²

Saat ini, perusahaan grup PT. Harmoni Dinamika Indonesia adalah sebuah perusahaan yang terkenal di Asia, yang menjangkau enam negara yaitu (Amerika, Singapura, Malaysia, Indonesia, Hong Kong dan Pilipina) yang terdiri dari 20 perusahaan yang bergerak dalam sembilan jenis industri, 31 kantor dan 462 kantor. Sistem jaringan kesehatannya yang mendunia memiliki gabungan kekuatan dari 300.000 distributor yang didukung oleh 243 pusat bisnis tersebar. Kegiatan lain yang dikembangkan meliputi penelitian dan pengembangan produk kesehatan, pengembangan kontruksi properti dan penjualan, kepemilikan periklanan/ media, stock broker, dan investasi properti, restoran, equitas swasta, dan bisnis konsultasi. PT. Harmoni Dinamika Indonesia terus menerus mencari peluang baru untuk dikembangkan dan menemukan industri baru untuk digali, PT. Harmoni Dinamika Indonesia juga membantu yatim piatu dan pembangunan

² Ibid . 4

permasalahan di Pilipina dan sedang mengupayakan sebuah proyek untuk membuka sekolah dan klinik gratis di Indonesia.

PT. Harmoni Dinamika Indonesia saat ini mulai memasuki tahap dan pengembangan yang pesat. Pelaksanaannya disederhanakan dan dibuat transparan dan efisien, manajemen dan staf mempunyai tujuan yang jelas dan pasti untuk pelaksanaan dan peninjauan PT. Harmoni Dinamika Indonesia mempunyai masa depan yang cerah dan PT. Harmoni Dinamika Indonesia terbuka untuk siapa saja yang ingin menjadi bagian dari PT. Harmoni Dinamika Indonesia.

PT. Harmoni Dinamika Indonesia adalah suatu keajaiban bagaimana produk-produk perlebahan dapat memberikan dampak yang mengagumkan bagi kesehatan dan kebaikan manusia. Karena keefektifannya, produk-produk perlebahan kami mempunyai nama baik ditengah masyarakat. Kami mulai memasarkan produk perlebahan tersebut secara perorangan dan kemudian lahir-lah bisnis PT. Harmoni Dinamika sIndonesia (HDI). Selama bertahun-tahun, secara berkesinambungan kami berusaha menjadi perusahaan distribusi kelas dunia dengan landasan cinta dan kepedulian untuk membantu orang-orang mendapatkan kualitas hidup yang lebih baik.

Kehebatan produk-produk perlebahan telah banyak menolong orang, diantaranya juga digunakan oleh para olahragawan untuk menambah kesehatan dan menjaga vitalitas serta agar tetap dalam kondisi puncak. Disamping sertifikat registrasi produk dari Badan Pengawas Obat dan Makanan (BPOM), produk-produk kami juga secara resmi mendapat

kepercayaan dari pemerintah Indonesia melalui KONI (Komite Olahraga Nasional Indonesia), sebagai sponsor bagi para atlet nasional Indonesia yang berlaga ditingkat Internasional melalui makanan kesehatan alami produk PT. Harmoni Dinamika Indonesia untuk meningkatkan kesehatan dan formula mereka. Terakhir produk PT. Harmoni Dinamika Indonesia masuk ke Pekanbaru tahun 2010 yang dibawa oleh Elidaria Pasaribu SE.³ sekarang perkembangan bisnis produk PT. Harmoni Dinamika Indonesia di Pekanbaru sudah mulai berkembang, yang jumlah semua distributornya sebanyak 415 orang.

B. Visi dan Misi PT. Harmoni Dinamika Indonesia⁴

Visi merupakan sasaran mulia dan misi dapat dikatakan tugas mulia. Sange dalam bukunya *The Fifth Discipline* membedakan visi dan misi sebagai berikut: visi adalah the what, yakni gambaran masa depan yang ingin diciptakan, sedangkan misi adalah the why, yakni alasan mengapa organisasi ada dan ingin menjadi in The First palce. Visi beroreantasi pada prilaku etika individu dan standar bagi kinerja organisasi, misi cendrung bersifat kualitatif ingin menjadi apa nanti (what do they want to be)

Visi⁵

³ Sekretaris stokis PT. Harmoni Dinamika Indonesia

⁴ <http://www.hdindonesia.com/2009.biz/website/?username=n4ufalra>

⁵ *ibid*

Jika diperhatikan sebenarnya setiap badan usaha mempunyai visi yang berbeda- beda. Adapun visi PT. Harmoni Dinamika Indonesia yaitu ingin membawa peradaban manusia ini menuju suatu era kemapanan dengan kesehatan dan kesejahteraan yang terjamin untuk meraih mimpi dan mengembangkan kreatifitas umat manusia, karena kesehatan itu sangat penting, oleh karena itu kita selaku manusia harus menjaga kesehatan kita sebaik-baiknya. Sebagai mana pepatah ingatlah masa sehatmu sebelum datang sakitmu.

Produk PT. Harmoni Dinamika Indonesia dengan visi "Health for All" (Kesehatan Bagi Semua) mengembangkan suplemen kesehatan alami dari produk perlebahan untuk meningkatkan kesehatan serta kualitas hidup Anda. Bahan-bahan yang bersumber dari produk perlebahan, dipanen dan diseleksi secara seksama, kemudian diproses secara alami, tanpa melalui pemanasan, sehingga kandungan nutrisi di dalamnya tetap terjaga dengan optimal. Proses pemasarannya mempengaruhi manfaat. Hasil akhir dari setiap produk PT. Harmoni Dinamika Indonesia senantiasa disimpan dengan cara tepat agar efektifitas produk tetap terjaga karena penyimpanan yang kurang sesuai akan mengurangi kualitas nutrisi per produk.

Kami yakin bahwa dengan memberikan segala kebaikan dari alam yang dihadirkan melalui produk PT. Harmoni Dinamika Indonesia, serta didukung dengan pola hidup yang baik, kita akan terlihat lebih bugar, merasa lebih sehat, dan menjadi lebih baik.

Misi

Misi yang paling utama ialah misi sosial dan bisnis. Adapun misi utama PT. Harmoni Dinamika Indonesia grup ialah memberikan dua kunci bagi umat manusia yaitu:

1. Kunci pertama, kunci yang membuka kesehatan umat manusia dengan nutrisi dari produk PT. Harmoni Dinamika Indonesia.
2. Kunci kedua, kunci untuk membuka kesejahteraan masyarakat dengan sistem Network Marketing yang ditawarkan oleh PT. Harmoni Dinamika Indonesia.

C. Produk-Produk PT. Harmoni Dinamika Indonesia⁶

1. Produk Kosmetik PT. Harmoni Dinamika Indonesia, terdiri dari:

a. Perawatan kulit/ skin care diantaranya sebagai berikut:

- 1) *Royale shower gel* berfungsi sebagai perawatan kulit yang memberikan kesegaran sekaligus membersihkan yang sifatnya anti bakteri, melembabkan dan memperbaiki kondisi kulit yang rusak, diproduksi dari ekstra propolis lebah dan teh hijau.
- 2) *Royale hand & body lotion* berfungsi sebagai krim serba guna untuk menguatkan dan memperbaiki kondisi kulit, melembabkan dan melindungi kulit dari sinar matahari.
- 3) *Royale shampoo* berfungsi sebagai membersihkan rambut secara menyeluruh , membantu pertumbuhan rambut, melindungi rambut dari pengaruh buruk lingkungan dan memberikan kesegaran.

⁶ Katalog Produk High Desert (Jakarta: PT Hoarmoni Dinamika Indonesia) h. 3-36

- 4) *Bee clear* berfungsi perawatan wajah/masker membuka poro-pori pada kulit yang tersumbat dan mengangkat kotoran, mengatasi jerawat dan infeksi akibat jerawat, mermajakan, menutrisi, menghaluskan kulit serta melembabkan kulit.
- 5) *Aloe propolis cream* berfungsi sebagai penyembuhan luka, anti biotik alami sebagai anti bakteri pada kulit.

b. Perawatan Kesehatan Tubuh diantaranya:

- 1) *Royal jelly* berfungsi sebagai anti penuaan, anti oksidan tinggi, menjaga keremajaan kulit, meningkatkan daya ingat dan menjaga kesehatan otak, membantu memperbaiki sistem reproduksi, membantu mencegah osteoporosis..
- 2) *Bee pollen* berfungsi sebagai meningkatkan energi dan stamina, sebagai sumber nutrisi yang lengkap, membantu meningkatkan konsentrasi, membantu menurunkan kolesterol serta melindungi tubuh dari penyakit jantung, sebagai anti oksidan.
- 3) *Bee propolis* berfungsi sebagai penunjang daya tahan tubuh alami, sebagai anti oksidan yang tinggi, anti mikroba, membantu mengatasi tukak (luka) pada lambung.
- 4) *Clover honey*/madu berfungsi untuk memelihara sistem pencernaan kita, membantu penyerapan kalsium, anti oksidan tinggi, sumber energi yang baik, aman untuk penderita diabetes, mempercepat penyembuhan luka.

- 5) *Dynamic trio + glucosamine sulphate* berfungsi meringankan keluhan dan gangguan sendi serta tulang pada penderita osteoarthritis.
- 6) *Dynamic trio* dengan saw palmeeto berfungsi memberikan hasil dalam menangani pembengkakan kelenjer prostat (organ tubuh pria yang mengelilingi uretra/saluran kencing yang berada pada kantong kemih).
- 7) *Aller bee-gone* berfungsi sebagai mencegah dan meringankan gejala alergi seperti: rhinitis alergika (bersin-bersin pada pagi hari), asma, alergi terhadap makanan, alergi pada kulit.
- 8) *Everec* berfungsi membantu meningkatkan stamina serta kualitas kesehatan pria, membantu memperbaiki kesehatan seksual dan meningkatkan stamina dan daya tahan tubuh.
- 9) *Trime II* membantu mendapatkan berat badan yang ideal, mencegah pembentukan lemak berlebih dan mempercepat pengikatan lemak sehingga dapat menurunkan berat badan tanpa efek samping, menurunkan kolesterol.
- 10) *Bodimate* berfungsi melangsingkan tubuh dengan tepat, mengaktifkan kelenjer keringat, meningkatkan sirkulasi darah, membantu memulihkan cedera akibat berolahraga.

c. Perawatan Mulut

- 1) *Royale whitening* berfungsi sebagai melindungi gangguan bakteri mulut, membantu pembentukan plak, mengurangi pembentukan tartar dan membantu memutihkan gigi.
- 2) *Proliz* berfungsi pereda iritasi tenggorokan, menghentikan gejala batuk, melawan invasi bakteri dan virus dalam mulut, serta mencegah gigi berlubang.
- 3) *Polifrez* merupakan pasta gigi berpropolis yang membunuh bakteri dalam mulut, menjaga kesehatan gusi, menjaga kesegaran nafas.
- 4) *Herbal throat spray* berfungsi menjaga kesehatan kulit dan tenggorokan, menghilangkan nafas tak sedap, mengatasi sariawan, radang tenggorokan, gangguan mulut akibat merokok.

d. Alat-Alat Kesehatan terdiri dari:

- 1) *Pure ftec-1* merupakan suatu pengembang alat purifikasi air dengan menggunakan vilar technology (filartech) membran untuk menghasilkan air bersih, segar dan murni sehingga tubuh dapat tetap terjaga stamina dan kesehatannya.
- 2) *Precision ovulation test* adalah alat uji masa subur pada wanita dengan cara mengukur kadar LH pada urine.
- 3) *Precision pregnancy test* adalah alat deteksi kehamilan pribadi yang sederhana dan dapat diandalkan. Alat tes ini dapat mendeteksi hormon hCG, yang diproduksi selama masa kehamilan dalam waktu 1-2 hari setelah terlambat haid.

- 4) *Nextemp* adalah termometer yang dirancang menggunakan teknologi mukhtahir, tidak mengandung cairan merkuri, aman untuk semua kalangan usia, mudah digunakan, mudah untuk dibaca, dapat mengukur suhu tubuh dengan cepat, bentuknya praktis dan kecil.

D. Struktur Organisasi

Struktur organisasi perusahaan merupakan hal yang sangat penting dalam rangka pelaksanaan jangka panjang dan program kerja tahunan perusahaan karena dalam struktur tersebut akan terlihat dengan jelas tentang wewenang, tugas dan tanggung jawab PT. Harmoni Dinamika Indonesia dalam upaya mewujudkan sasaran dan target usaha dengan melaksanakan strategi usaha, kebijakan dan program kerja perusahaan.

Struktur organisasi yang sekarang ini bukanlah hal yang permanen, karena akan ditinjau kembali setelah masa 5 tahun. Hal ini dimaksud agar struktur organisasi tersebut luas dan menunjang pelaksanaan kebijakan dan strategi usaha yang ditetapkan oleh pimpinan perusahaan untuk mencapai sasaran usaha yang dikehendaki oleh pemegang saham. Struktur organisasi dan tata kerja staf pimpinan di kantor pusat dan cabang ditetapkan oleh pola fungsional.

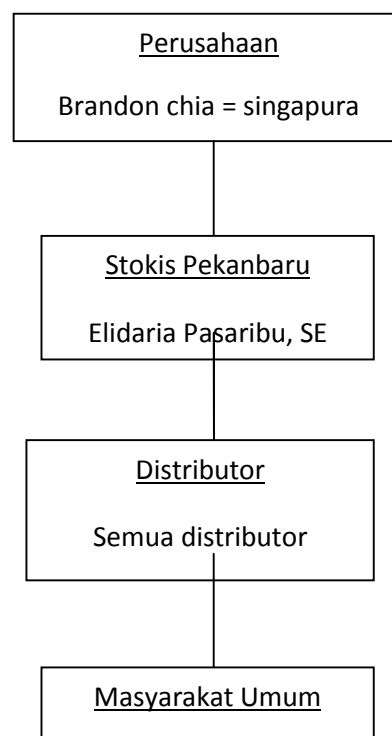
Sebelum penulis menjelaskan tentang keadaan struktur organisasi pada PT. Harmoni Dinamika Indonesia terlebih dahulu penulis menjelaskan pengertian tentang struktur organisasi itu sendiri. Susunan struktur organisasi merupakan wadah atau tempat orang untuk bekerja sama dengan wewenang

dan tanggung jawab pada posisi masing-masing dalam menapai tujuan perusahaan yang telah ditetapkan semula.

Dari keterangan diatas dapat disimpulkan bahwa struktur organisasi merupakan kerangka dasar susunan posisi masing-masing anggota dalam suatu organisasi atau tempat kerja. Tipe struktur organisasi PT. Harmoni Dinamika Indonesia dapat digolongkan sebagai tipe organisasi (line organisation) dengan tipe organisasi ini maka pelaksanaan kegiatan perusahaan dapat dilakukan sesederhana mungkin karena yang berkaitan dengan kebijaksanaan pengambilan keputusan dan pengawasandapat dilakukan secara langsung oleh atasan kepada bawahantanpa harus melalui jenjangyang lebih jauh.

Adapun struktur organisasi PT. Harmoni Dinamika Indonesia Pekanbaru adalah sebagai berikut:

Struktur Organisasi
PT. Harmoni Dinamika Indonesia



Dalam menjalankan bisnis MLM ini sangatlah mudah, dan mempunyai resiko kecil yang ditanggung oleh distributor. Kecilnya resiko dalam bisnis ini disebabkan sebagai berikut:

1. Dalam bisnis MLM tidak membutuhkan tempat, atau outline khusus. Kegiatan dari bisnis ini biasa dilakukan dimana saja.
2. Perluasan wilayah bisnis tidak membutuhkan perluasan barang yang terlalu banyak.
3. Perluasan wilayah bisnis tidak membutuhkan pengurusan untuk mengurus usaha.
4. Distributor MLM tidak membutuhkan kariawan untuk menjalankan usahanya.
5. Rekan kerja yang dibutuhkan pada suatu wilayah baru bisa dibentuk dari siapapun.

Seperti yang dijelaskan dalam struktur organisasi bahwa seorang distributor hanya menjalankan bisnis tersebut dan memperkenalkannya kepada masyarakat umum. Sedangkan produk PT. Harmoni Dinamika Indonesia, tempat seperti toko, kantor sudah disediakan oleh perusahaan. Yaitu stokis sebagai pusat kegiatan para agen atau distributor.⁷

⁷ Irwan Sapari, *The Secret Book Of MLM*, (Surabaya: PT Menuju Insane Cemerlang, 2007) h. 13

BAB III

LANDASAN TEORITIS

A. Pengertian Multi Level Marketing

Multi Level Marketing

Menurut kamus bahasa Indonesia kontemporer artinya banyak, level artinya tingkat, sedangkan Marketing artinya pemasaran¹. Kalau diterjemahkan secara bebas Multi Level Marketing adalah pemasaran yang berjenjang banyak . Multi Level Marketing dapat juga diartikan suatu bisnis yang syarat nilai². Nilai-nilai yang terkandung antara lain membantu banyak orang, mementingkan kelompok diatas kepentingan pribadi, mengutamakan kerja sama, mengharuskan bersilaturahmi, memperbanyak kenalan, meningkatkan ukhwh, bersikap positif dan sebagainya.

MLM bonus, adalah tambahan imbalan yang diberikan perusahaan kepada mitra usaha karena berhasil melebihi target penjualan barang atau jasa yang ditetapkan perusahaan penjualan secara langsung. Sedangkan yang dimaksud dengan MLM syariah adalah perusahaan MLM yang

¹ M. Dahlan Yacup Al Baary, *Kamus Bahasa Indonesia Kontemporer*, (Surabaya: Arkola 2001) h. 415

² Tarmizi Yusuf, *Bagaimana Memahami Bisnis Multi Level Marketing*, (Tangerang: Yamani Awab Printing Design, 2002) h. 73

menjalankannya dengan prinsip syariah.³ Adapun ketentuan MLM syariah sebagai berikut:⁴

1. Niat, konsep, praktek pengelolaannya senantiasa merujuk kepada Al-Quran dan hadis Rasulullah Saw.
2. Usaha MLM syariah pada umumnya memiliki visi dan misi yang menekankan kepada pembangunan ekonomi nasional, demi meningkatkan kemakmuran dan kesejahteraan dan meninggikan martabat bangsa.
3. Sistem pemberian insentif disusun dengan memperhatikan prinsip keadilan dan kesejahteraan.
4. Dalam hal marketing *plannya*, MLM syariah pada umumnya mengusahakan untuk tidak membawa distributornya materialistis dan konsumerisme yang jauh dari nilai-nilai Islam.
5. Poin-poin penting dalam MLM syariah: niat (penghasilan yang halal), prinsip (sesuai dengan prinsip muamalah Islam), orientasi (meraih kebahagiaan dunia akhirat), pembinaan (ukhuwah, dakwah), strategi pemasaran (memenuhi rukun jual beli, ikhlas), keanggotaan (muslim), sistem pendapatan (adil dan kesejahteraan), alokasi pendapatan (zakat, infak, sedekah), sistem pengelolaan (amanah, pengawasan syariah dewan pengawas syariah dari MUI pusat).

³ Ahmad Ifhan Sholihan, *Ekonomi Syariah*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Pertama, 2010), h. 507

⁴ *Ibid*, h. 508

Multi Level Marketing yang biasa disingkat MLM, sering juga disebut dengan Network Marketing yaitu suatu pemasaran dengan menggunakan jaringan⁵, jadi MLM sebagai penjualan langsung. Dalam pengertian marketing sebenarnya tercakup penjual. Selain menjual dalam marketing banyak aspek yang berkaitan antara lain produk, harga, promosi, distribusi dan sebagainya. Pengemasan suatu produk juga marketing, jadi marketing lebih luas dari menjual. Menjual merupakan bagian dari marketing, karena menjual hanyalah kegiatan transaksi penukaran produk dengan uang. Konsep ekonomi dalam pengertian demikian telah ada sejak manusia telah memikirkan kebutuhan hidupnya, akan senantiasa dalam kehidupan manusia, akan tetapi kajian modern tentang konsep dan prinsip ekonomi menurut tradisi keilmuan barat Adam Smeat menerbitkan bukunya *The Wealth Of Nation* pada tahun 1970.⁶

Dikatakan *Multi Level Marketing*, kata Tarmizi karena organisasi distributor, dalam hal ini penjualannya berjenjang banyak⁷. Tidak sekedar dua atau tiga tingkat, melainkan tidak terbatas. Seorang distributor dapat mengajak orang lain untuk bergabung sebagai distributor. Kemudian orang itu dapat pula mengajak orang lain lagi untuk bergabung dan seterusnya sehingga terbentuklah sekelompok distributor.

⁵ *Ibid*

⁶ Ir. Adiwarman A Karim, *Bank Islam, Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta: Rajagrafindo Persada), h.12

⁷ *ibid*

Perusahaan yang pertama kalinya yang memperlakukan sistem *Multi Level Marketing* adalah distributor produk nutriline yang berkedudukan di Amerika pada tahun 1930-an. Sedangkan di Indonesia tahun 1968 berdiri PT. Nusantara Sun Clorella Tama di Bandung, yang memasarkan produk utamanya clorella sejenis ganggang air tawar, kemudian pindah ke Jakarta dan berganti nama menjadi CNI yang memasarkan ratusan jenis produk. Maka jelaslah bahwa Multi Level Marketing adalah sistem jaringan pemasaran berjenjang banyak karena makin banyaknya hingga tak terbatas.

B. Perbedaan Multi Level Marketing Dengan Sales

Salah satu ketakutan orang masuk menjadi distributor MLM adalah karena ada kata-kata menjual. Anggapan mereka pasti sama dengan sales atau wiraniaga. Ntah kenapa orang sangat takut bersahabat dengan kata-kata sales, padahal sales mempunyai tugas dan kegiatan yang sangat mulia yaitu menghubungkan produsen kekonsumen yang membutuhkan. MLM memang menjual Cuma menggerakkan produk dari produsen ke konsumen.

Perbedaan MLM dan sales antara lain sebagai berikut⁸:

1. MLM menjual terutama pada diri sendiri sebagai swa konsumsi, kemudian kepada keluarga, teman dan kenalan. Sedangkan sales menjual kepada siapa saja. Door to door meskipun belum dikenal.
2. MLM menjual secara berkelompok, omsetnya adalah total penjualan pribadi dan distributor dalam satu kelompoknya. Sedangkan sales, menjual

⁸ Tarmizi Yusuf, *Bagaimana Memahami Bisnis Multi Level Marketing*, (Tangerang: Yamani Awab Prnting,2002), h. 6-8

berdasarkan omset pribadi. Tidak ada kaitannya dengan omset teman yang diajaknya ikut sebagai sales. Perhitungan omset mereka masing-masing.

3. Target MLM secara pribadi relatif lebih kecil dari omset sales. Perhitungan komisi berdasarkan omset kelompok, sedangkan perhitungan komisi sales berdasarkan omset pribadi.
4. Anggota MLM diperkenankan untuk mengajak teman dibawah koordinasinya sebagai downline, sedangkan sales mengajak temannya dan bekerja secara pribadi, bukan dibawah koordinasinya. MLM *Multi Level*, sedangkan sales *Single Level*.
5. MLM menjual sekaligus dengan menawarkan bisnisnya, sedangkan sales hanya menjual produknya saja. Dan sangat jarang yang mengajak untuk ikut juga sebagai penjual, sebab dapat dianggap saingan.
6. Pada umumnya MLM menjual dengan suatu janji dulu, sedangkan sales setiap ada kesempatan meskipun tanpa janji.
7. Bagi MLM, menjual hanya sebagian kecil dari kegiatannya, kegiatan utamanya adalah mengembangkan jaringan, kemudian membinanya, sedangkan bagi sales , menjual merupakan tugas pokok.

Menjual, merupakan provesi paling tua di dunia ini. Menurut agama apapun, jual beli tidak dilarang. Khusus menurut ajaran agama Islam, menghalalkan jual beli dan diharamkan riba. MLM perlu dipahami secara lengkap supaya tidak salah dalam menanggapi dan menghadapi situasi diluar. Sebab yang ada bukan MLM tetapi mengaku MLM sehingga orang akan menilai bahwa MLM itu negatif. Ada yang mengatakan bisnisnya orang

yahudi, mengenakan orang diatas, mendorong sifat konsumtif, bahkan ada yang mengatakan bahwa MLM itu “haram”.

C. Ekonomi Konvensional dan Ekonomi Syariah

Ekonomi konvensional adalah badan usaha atau kegiatan yang untuk meneruskan kelangsungan hidup seseorang yang hanya memikirkan keuntungan saja, tanpa memikirkan halal atau haramnya yang sesuai dengan prinsip ekonomi syariah. Sedangkan ekonomi syariah adalah suatu badan usaha yang dilakukan oleh seseorang untuk memenuhi kebutuhan hidupnya berlandaskan prinsip ekonomi syariah.

Konsep ekonomi dalam pengertian demikian telah ada sejak manusia memikirkan kebutuhannya, dan ada senantiasa ada dalam kehidupan manusia. Akan tetapi, kajian modern tentang konsep dan prinsip-prinsip ekonomi menurut tradisi keilmuan barat sejak Adam Smith menerbitkan bukunya *the wealth of nations* pada tahun 1970-an⁹.

Sistem ekonomi seperti ini telah tumbuh dan berkembang sedemikian rupa untuk memenuhi kebutuhan manusia sehari-hari dengan landasan filsafat sekularisme dan paham liberalisme, dengan demikian, para pelaku ekonomi dipandang mempunyai kebebasan untuk bertindak sesuai dengan kodrat.

⁹ Adiwarman A.Karim, *Ekonomi Islam Suatu Kajian Kontemporer*, (Jakarta: Game insani Prees, 2001)

Dari pemaparan diatas,maka dapat disimpulkan bahwa garis kehidupan ekonomi telah tercatat secara lengkap didalam Al-Quran. Setiap muslim harus meyakini dan menjalankannya untuk kebaikan kehidupan dunia akhirat.

D. Pangertian Syirkah Serta Landasan Hukumnya

Secara bahasa *asy-syirkah* berarti al-ikhtilat (percampuran) atau persekutuan dua atau lebih, sehingga antara masing-masing sulit dibedakan¹⁰. Beberapa pengertian *asy-syirkah* secara terminologi yang disampaikan oleh Fuqaha Mazhab empat adalah sebagai berikut:

1. Fuqaha malikiyah, *asy-syirkah* adalah kebolehan atau izin bagi masing-masing pihak yang berserikat. Maksudnya, masing-masing pihak saling memberi izin kepada pihak lain dalam men-tafruf-kan harta (objek) persyarikatan.
2. Fuqaha hanabilah, *asy-syirkah* adalah persekutuan dalam hal hak dan bertasaruf.
3. Fuqaha syafi'iyah, *asy-syirkah* adalah berlakunya hak atas sesuatu bagi dua pihal atau lebih dengan persetujuan persekutuan¹¹.

¹⁰ Wahbah Az-Zuhaily, *Al-Fiqh Al Islam Wa Adiltahulu*, (Beirut : Dar Al-Fiqri, 1998) cet. Ke-2 h. 792

¹¹ *Ibid*

4. Fuqaha hanafiah, *asy-syirkah* adalah akad antara pihak-pihak yang berserikat dalam hal modal dan keuntungan¹².

Dari definisi diatas dapat disimpulkan bahwa menurut definisi hanafiyah lebih sesuai dengan pembahasan ini. Syirkah adalah suatu akad atau perjanjian antara dua pihak atau lebih untuk bekerja sama dalam suatu kegiatan usaha, dimana modal dan keuntungan dimiliki dan dibagi bersama kepada semua pihak yang bersangkutan.¹³

Landasan hukum *syirkah* telah tertuang dalam al-qur'an, hadis, dan ijma'¹⁴:

- 1) Al-qur'an surah an-nisa': 12

فَإِنْ كَانُوا أَكْثَرُ مِنْ ذَلِكَ فَهُمْ شُرَكَاءُ فِي الثَّلَاثِ

Artinya:”.... maka mereka berserikat bertiga”¹⁵.

Dari abu hurairah, rasulullah saw. Bersabda, “ sesungguhnya Allah azza wa jalla berfirman, “ aku pihak ketiga dari dua orang yang berserikat dalam salah satunya yang mengkhianati yang lainnya¹⁶. (Hr Abu Dawus no. 2936, dalam kitab Al-Buyu,dan Hakim).

¹² *Ibid*

¹³ Drs. H. Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Sinar Grafika Offset, 2010), h. 341

¹⁴ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*, (jakarta : game insani, 2001), cet ke-1, h. 90

¹⁵ Departemen agama RI, *op.cit*, h.712

¹⁶ Muhammad Syafi'i Antonio, *log. Cit*, h. 100

Hadist Qudhi tersebut menunjukkan kecintaan Allah kepada hamban yang melakukan perkongsian selama saling menjunjung tinggi amanat kebersamaan dan menjauhi penghianatan.

2) Ijma'

Ibnu Qudamah dalam kitabnya, *Al-Mughni* telah berkata," dikalangan kaum muslimin telah terdapat konsensus terhadap legitimasi musyarakah secara global walaupun terdapat perbedaan pendapat dalam beberapa elemen darinya".¹⁷

E. Pembagian Jenis dan Macam-Macam Syirkah

Secara garis besarnya syirkah dibedakan menjadi dua macam yaitu:

1. *Syirkah amblak*, yaitu pemilikan suatu jenis lebih dari satu orang. Syirkah ini dibedakan menjadi dua macam¹⁸:
 - a. *Ijbariyah*, syirkah ini terjadi tanpa adanya kehendak masing-masing pihak. Seperti persekutuan antara ahli waris terhadap harta warisan tertentu sebelum dilakukan pembagian. Melainkan dalam keadaan terpaksa menerimanya.
 - b. *Akhtiyariyah*, syirkah ini terjadi atas perbuatan dan kehendak pihak-pihak yang berserikat untuk membeli rumah secara patungan.
2. *Syirkah 'uqad*, yaitu perkongsian yang terbentuk karena suatu kontrak. *Syirkah 'uqud* ini dibagi menjadi beberapa bentuk yaitu¹⁹:

¹⁷ Drs. H. Ahmad Wardi Muslich *Op cit*, h. 343

¹⁸ Buchori Alma, *Dasar-Dasar Etika Bisnis Islam*, (Bandung : Alfabeta, 2003), cet. Ke-III, H. 251

¹⁹ *Ibid*

- a. *Syirkah al-i'nan* atau *amwal*, berserikatnya dua orang yang masing-masing dari mereka mengeluarkan modal dengan jumlah tertentu dengan tujuan untuk berdagang, adapun keuntungan dan kerugian dibagi diantara mereka²⁰. Dalam *syirkah 'inan* ini tidak disyaratkan adanya persamaan dalam modal, antara peserta yang satu dengan yang lainnya, modal yang diinfentasikannya boleh sama dan boleh berbeda. harus sama dalam hal besarnya modal atau keuntungan masing-masing anggota, maka *syirkah* ini disebut *syirkah al-inan*, dan tentunya demikian juga halnya dalam wewenang pengurusan dan keuntungan yang diperoleh. Keuntungannya tergantung pada awal terbentuknya akad. Dan kerugian tergantung tergantung pada modal yang diinfentasikan.

Pembagian keuntungan yang diperoleh dibagi sama besar dan bisa dalam bentuk lain sesuai kesepakatan, apabila mereka mengalami kerugian, maka tanggung jawabnya disesuaikan dengan modal yang disertakan para persero. Sebaliknya jika persyaratan itu ada maka disebut *syirkah mufawadhah*. Ulama berpendapat bahwa *al-i'nan* diperbolehkan, sedangkan untuk *syirkah mufawadhah* para ulama berbeda pendapat juga ada yang tidak karena syaratnya sangat sulit mengingat adanya garar dan ketidakjelasan²¹.

²⁰ Muhammad Syafi'i Antonio, *op.cit*, h.95

²¹ As-Sayyiq, *Fiqh As-Sunnah*, (Beirut : Dar I-Firt, 1997), cet. Ke III, h. 297

- b. *Syirkah mufawadhah*, menurut artinya persamaan, dimana didalamnya terdapat unsur persamaan dalam modal, keuntungan, tasarruf (tindakan hukum). Sedangkan menurut istilah *syirkah mufawadhah* adalah suatu perjanjian kerja sama antara beberapa orang untuk mengerjakan suatu pekerjaan, dimana setiap peserta menjadi penanggung jawab atas peserta yang lainnya.²²
- c. *Syirkah al-a'ma* / *syirkah abdan*, yaitu berserikatnya dua orang atau lebih untuk melakukan suatu pekerjaan dengan tangan mereka sendiri. Adapun upah yang mereka terima dibagi sesuai dengan kesepakatan bersama.
- d. *Syirkah al-wujuh* menurut bahasa adalah tujuan dan maksud perkongsian tanpa modal harta benda, melainkan semata-mata bermodalkan kewibawaan dan kepercayaan. Amam Hanafi dan ahmad setuju karena ini termasuk salah satu usaha, oleh karena itu dapat menjadi dasar *syirkah*²³. Sedangkan imam syafi' dan malik tidak membenarkan karena serikat hanya berhubungan harta atau kerja.
- e. *Syirkah mudarabah* adalah *syirkah* yang telah terjadi dimana seseorang memberikan harta kepada orang lain untuk berdagang dan keuntungan dibagi sesuai yang telah disyaratkan. Mengenai *syirkah* ini, semua ulama memperbolehkannya karena mereka berpendapat bahwa harta akan tumbuh apabila ditanamkan dan diperdagangkan.

²² Drs. H Ahmat Wardi Musluch, *Op Cit*, h. 348

²³ Muhammad Syafi'i Antinio, *op. Cit*, h. 105

Syirkah mudarabah dilihat dari segi transaksi yang dilakukan oleh pemilik modal dengan pekerja mudarabah terbagi menjadi dua²⁴:

- *Mudarabah mutlaqah* (penyertaan modal secara mutlak)
- *Mudarabah muqayyadah* (penyertaan modal dengan syarat tertentu)

Dalam *mudarabah mutlaqah*, pemilik modal menyerahkan harta tanpa adanya batasan pekerjaan, tempat, waktu, sifat pekerjaan dan seorang yang bekerja dengannya. Sedangkan dalam *mudharabah muqayyadah* ada batasan mengenai hal-hal diatas dari pemilik modal²⁵

F. Rukun dan Syarat Syirkah

1. Rukun Syirkah

Ulama mazhab hanafi bahwa rukun *syirkah*, baik *syirkah al-ambak* maupun *syirkah al-‘uqud* dengan segala bentuknya adalah ijab dan qabul, sedangkan menurut jumhur ulama rukun *syirkah* ada tiga yaitu: Al-Aqidaini (dua orang yang berakat) As-Siqat (ijab dan qabul), Al-Mahalli (objek akad berupa modal kerja)²⁶.

2. Syarat Syirkah

Kemitraan baik *syirkah al-amlak* maupun *syirkah al-‘uqud* mempunyai syarat-syarat sebagai berikut²⁷:

²⁴ *Ibid*

²⁵ *Ibid*

²⁶ Muhammad Ismail Yusanto, *Menggagas Bisnis Islam*, (Jakarta : Game Insani Press, 2002), cet. Ke-1, h. 12

²⁷ *Ibid*

- a. Kemitraan itu merupakan transaksi yang diwakilkan artinya salah satu pihak jika bertindak hukum terhadap objek kemitraan itu, dengan izin pihak lain dianggap sebagai seluruh pihak yang bermitra.
- b. Persentase pembagian keuntungan untuk masing-masing bermitra dijelaskan ketika berlangsungnya akad.
- c. Keuntungan diambil dari hasil laba kemitraan bukan dari yang lain.

Syarat ini dilakukan bagi *syirkah al-i'nan* dan *syirkah al-wujuh*.

Ada syarat yang akan dipenuhi dalam *syirkah al-i'nan* adalah sebagai berikut²⁸:

1) Syarat yang Berkenaan dengan Modal

Ulama sepakat bahwa modal *syirkah* adalah berupa dirham dan dinar, karena keduanya mempunyai ukuran dan nilai jual. Mengenai modal yang berupa barang para ulama berbeda pendapat. Imam Ahmad melarang modal *syirkah al-i'nan* dengan barang dan beliau mensyaratkan bahwa syarat *syirkah* adalah modal berupa uang, emas dan perak. Karena benda-benda tersebut mempunyai nilai jual dan ukuran yang tetap, tidak demikian dengan barang, jumhur fuqaha yaitu: Hanafiyah, Hanabilah dan Malikiyah memperbolehkan *syirkah* dengan barang. Menurut mereka tetap sah walaupun modal masih berada ditangan masing-masing anggota *syirkah*, sedangkan Syafi'iyah mensyaratkan modal harus bercampur²⁹.

2) Syarat yang Berkaitan dengan Keuntungan

²⁸ *Ibid*

²⁹ *Ibid*

Para fuqaha sepakat, jika anggota modal *syirkah* sama, maka keuntungan dibagi rata diantara mereka, tetapi mereka berbeda pendapat jika modalnya tidak sama. Malikiyah dan Ja'far bahwa keuntungan disesuaikan dengan modal yang dikeluarkan³⁰. Hanafiyah dan hambaliyah tidak mensyaratkan harus sama antara modal dengan keuntungan yang didapat³¹. Dalam *syirkah mufauwadah* harus dipenuhi syarat-syarat sebagai berikut:

- a) Samanya modal masing-masing.
- b) Mempunyai wewenang bertindak yang sama.
- c) Mempunyai agama yang sama.

Dari uraian diatas penulis menyimpulkan bahwa ada persamaan antara *Multi Level Marketing* (MLM) dengan *syirkah* yaitu:

1. Dari segi akad, dalam *syirkah* akad merupakan suatu perjanjian antara ijab dan qabul dengan cara yang telah dibenarkan oleh syara', sedangkan kerjasama kemitraan yang dibuat oleh perusahaan High Desert dengan distributor telah disepakati oleh kedua belah pihak dengan adanya tanda tangan keduanya. Hal tersebut dianggap sah secara hukum Islam dan telah terpenuhi dua rukun akad yaitu ijab dan qabul.
2. Dari segi modal, dalam *syirkah* modal berasal kedua belah pihak dimana modal boleh berbeda, khusus High Desert modal berasal dari kedua belah pihak, dimana perusahaan modalnya lebih besar dari pada distributor.

³⁰ *Ibid*

³¹ *Ibid*

3. Dari segi keuntungan, dalam *syirkah* keuntungan harus diambil dari hasil laba kemitraan. Pada perusahaan High Desert laba yang dibagi adalah laba hasil dari keuntungan bagi setiap distributor yang dinyatakan dalam suatu persentase dari total keuntungan.
4. Dalam *syirkah* apabila terjadi kerugian maka ini ditanggung oleh kedua belah pihak yang ditentukan ketika berlangsungnya akad. Begitu juga pada perusahaan High Desert apabila terjadi kerugian maka ditanggung oleh kedua belah pihak yang telah disepakati ketika penandatanganan kontrak.
5. Pada *syirkah* dan High Desert apabila terjadi persengketaan, maka diselesaikan dengan cara musyawarah dan apabila belum selesai maka menggunakan badan hukum.

Hal-Hal yang Membatalkan Syirkah Secara Umum³²

Syirkah akan berakhir apabila:

1. Salah satu pihak membatalkannya, meskipun tanpa persetujuan pihak lainnya, sebab syirkah adalah akad yang terjadi atas dasar rela sama rela dari kedua belah pihak.
2. Salah satu pihak kehilangan kecakapan untuk bertaharruf (keahlian mengelola harta), baik karena gila maupun yang lain.
3. Salah satu pihak meninggal dunia, apabila anggota syirkah lebih dari dua orang, yang batal adalah yang meninggal saja.

³² Drs. H Hendi Suhendi, Msi, *Fiqih Muamalah*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2002) h. 133

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Kontribusi Bonus PT. Harmoni Dinamika Indonesia

Kontribusi ialah sumbangan atau pemberian.¹ Bonus menurut etimologi Indonesia premi atau pemberian yang didapat seseorang lebih dari yang seharusnya diperoleh. Secara definisi bonus diartikan “ distribusi beberapa bagian dari laba kepada para pegawai dari suatu perusahaan”.

Bonus yang diberikan perusahaan kepada distributor, konsep bonus yang diberikan perusahaan kepada distributor sebagai berikut:

a. Bonus eceran 25%

Bonus eceran adalah keuntungan yang didapat apabila anda menjual produk kepada konsumen tanpa konsumen tersebut menjadi member, besarnya 25% dari harga jual.

b. Bonus perkembangan 10%

Bonus perkembangan adalah yang diperoleh dari hasil perkembangan jaringan oleh distributor baik yang anda disponsori atau tidak.

c. Bonus prestasi (*direct bonus*) 20%

Bonus prestasi adalah apabila anda mensponsori langsung, downline yang disman dilevel pertama anda. Besar prestasinya tergantung dari peringkat anda.

d. Bonus Kepemimpinan (*leader bonus*) 5%

¹ Drs. Peter Salim, Yenhy Salim, *Kamus Bahasa Indonesia Kontemporer*, Modern Press,(Jakarta: 1991) Edisi Pertama

Bonus kepemimpinan didapat apabila anda sudah peringkat 5 ke atas dan mempunyai downline bintang 5 keatas. Anda akan mendapat 1% lagi dari omset downline anda yang berbintang 5 keatas sampai VI.

e. Bonus Shering Internasional (*bronze lion*) 15%

Bonus shering Internasional merupakan bonus tambahan selain bonus – bonus yang didapat yang didapatkan dari perkembangan jaringan anda sendiri. Bonus ini diberikan pada member yang telah mencapai *Bronze Lion* ke atas.

f. Bonus Sharing Internasional Direktur 6%

Distributor bintang 8 dalam beberapa jaringan langsungnya, telah memiliki minimal 4 jaringannya masing-masing terdapat distributor berperingkat *gold lion* ia akan memperoleh bonus sharing Internasional direktur. Dengan memenuhi persyaratan personil pada bulan tersebut sebesar 800 BV.

g. Bonus khusus 2%

Bonus ini diberikan kepada bronze lion, silver lion (mobil mewah), gold lion(kapal persier), diamond gold lion (pesawat persier), direktur (villa). Khusus untuk mobil mewah berdasarkan omset melebihi jumlah silver lion.

h. Bonus prestasi seumur hidup 0,5%

Khusus untuk eksekutif direktur dapat bonus 1,5% dari omset dunia dibagi sebanyak posisi ekskutif direktur yang ada. Total seluruh bonus yang

diberikan kepada distributor dari nilai penjualan , berdasarkan hal diatas prestasi masing-masing, bisa saja downline lebih tinggi.²

Peringkat Bonus Prestasi I (%)³

- * 2 Bonus 5%
- * 3 bonus 20%
- * 4 bonus 24%
- * 5 bonus 28%
- * 6 bonus 32%
- * 7 bonus 36%
- * 8 bonus %

Contoh perhitungan: bila anda posisi bintang 2



Bonus perkembangan = Rp. 500.000* 10%=Rp.50.000

Bonus perkembangan = Rp. 500.000 * 10%= Rp. 50.000

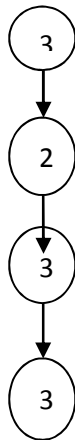
Bonus prestasi = Rp 1.500.000 * 5% = Rp75.000

Total bonus = Rp. 125.000

² Elidaria Pasaribu,(Pimpinan stokis produk High Desert), *Wawancara*, Pekanbaru, 19 mei 2012

³ High Desert, *buku pedoman HD*, (Jakarta: Uni core,2002)

Bila anda bintang 3



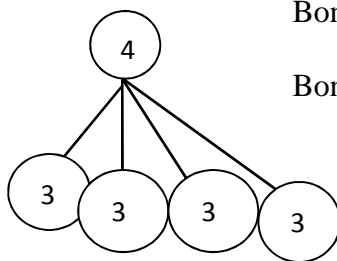
Bonus perkembangan= Rp.500.000 * 10%= Rp.50.000

Bonus perkembangan =Rp. 500.000* 10% = Rp. 50.000

bonus prestasi = Rp. 1.500.000 * 20% =Rp. 300.000

Total bonus = Rp. 350.000

Bila anda bintang 4

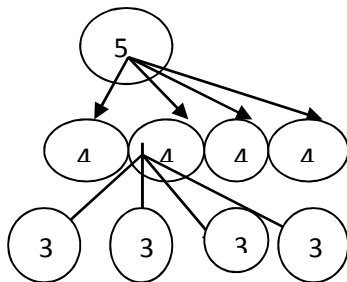


Bonus perkembangan= 4* 1.500.000 10%= Rp.600.000

Bonus prestasi= Rp. 4* 1.500.000 *24%=Rp.1.440.000

Total bonus= Rp. 2.180.000

Bila anda bintang 5



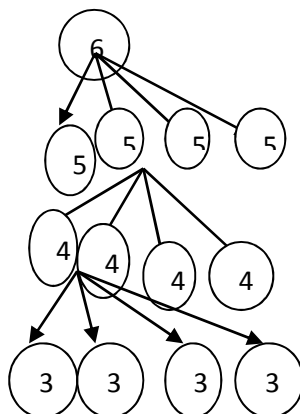
Potensi income

Antara 2-4 juta/bulan

Bonus ini berdasarkan perkembang

Jaringan dan omset tersebut

Bila anda bintang 6



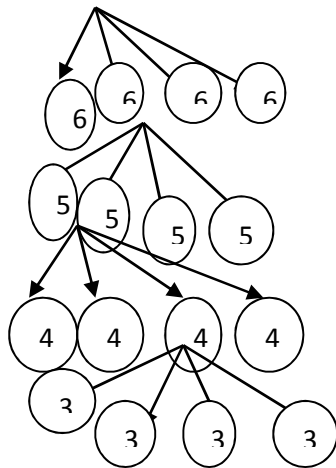
Potensi income

Antara 4-10 juta/bulan

Bonus ini berdasarkan perkembangan

Jaringan dan omset bulan tersebut

Bila anda bintang 7



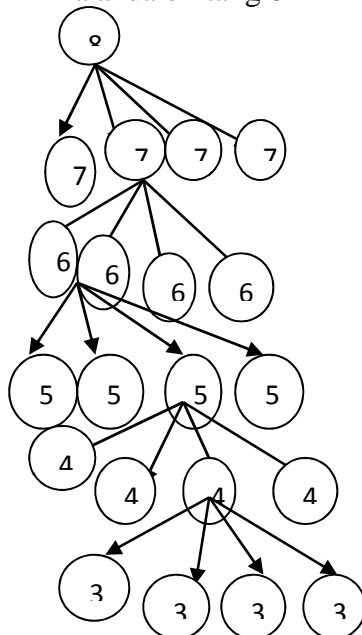
Potensi income

Antara 10-20 juta/bulan

Bonus ini berdasarkan perkembangan

Jaringan dan omset bulan tersebut

Bila anda bintang 8



Potensi income

>20 juta/bulan

Bonus ini berdasarkan perkembangan

Jaringan dan omset bulan tersebut

Persyaratan untuk mengajukan permohonan sebagai distributor produk PT. Harmoni Dinamika Indonesia sebagai berikut:⁴

1. Sesuai dengan hukum setempat, setiap penduduk desa yang berkelakuan baik, tanpa memandang jenis kelamin atau suku bangsa, dapat mengajukan

⁴ High Desert, *HD Bisness Manual* (Jakarta: Unicore,2004), Cet. Ke-1, h. 35

permohonan sebagai distributor PT. Harmoni Dinamika Indonesia dan mendapat hak-hak yang sama seorang distributor. Meskipun demikian sesuai dengan hukum, undang-undang dan peraturan Negara dimana perusahaan Harmoni Dinamika melakukan kegiatannya, apabila seorang penduduk tidak dapat melaksanakan penjualan langsung atau berbisnis, maka ia tidak dapat mengajukan permohonan sebagai distributor PT. Harmoni Dinamika Indonesia.

2. Mereka yang ingin mengajukan permohonan sebagai distributor PT. HDI wajib diperkenalkan oleh distributor PT. HDI yang telah memperoleh izin.
3. Pemohon harus memberikan kepastian bahwa ia telah membaca pedoman bisnis dan memahami sepenuhnya semua isi dari pedoman bisnis sebelum mengisi isi perjanjian distributor PT. HDI, dan ia wajib tunduk pada semua ketentuan dan persyaratan bagi distributor PT. HDI.
4. Pemohon, setelah mengisi isi perjanjian distributor PT. HDI wajib segera mengirimkan perjanjian tersebut kepada PT. HDI. Setelah disetujui oleh PT. HDI dan apabila kode persyaratan dan kartu keanggotaan PT. HDI telah keluar, maka pemohon tersebut dapat menjadi distributor PT. HDI.
5. Untuk menjadi distributor PT. HDI, seseorang harus membeli sebuah set komplet pedoman bisnis PT. HDI sehingga ia benar-benar berpengalaman dalam rencana bisnis PT. HDI dan produk-produknya. Dalam jangka waktu enam bulan setelah bergabung dengan PT. HDI, distributor tersebut dapat mengajukan permohonan untuk mengundurkan diri dari distributor

PT. HDI sesuai dengan peraturan yang tercantum dalam pedoman bisnis PT. HDI.

6. Mantan distributor tersebut dapat kembali mengajukan permohonan sebagai distributor PT. HDI sesuai dengan bisnis ini dan wajib memenuhi semua persyaratannya.
7. Perusahaan Harmoni Dinamika Indonesia berhak penuh untuk menerima atau menolak permohonan untuk menjadi distributor produk High Desert.
8. Kewenangan PT. HDI dapat dikuasai kepada seorang individu, suami istri, wajib mengikuti syarat-syarat sebagai berikut:
 - b. Terkecuali izin yang tercantum dalam 2.6.6 seseorang atau suami istri dapat memiliki satu kewenangan PT. HDI pada saat yang sama.
 - c. Ketika mengajukan permohonan sebagai distributor PT. HDI, apabila dua orang merupakan suami istri yang sah, kedua-duanya dapat mengajukan permohonan sebagai kewenangan PT. HDI tunggal.
 - d. Untuk mempermudah perluasan bisnis PT. HDI, suami istri dapat bertindak atas nama pasangannya dalam hal-hal umum didalam kewenangan PT. HDI, meskipun demikian apapun konsekuensi yang terjadi harus dipikul bersama oleh mereka.
 - e. Apabila salah satu dari pasangan tidak bermaksud, atau tidak sesuai dengan persyaratan yang tercantum dalam pasal 2.1 tidak dapat menjadi distributor PT. HDI, maka suami istri tersebut tidak perlu menandatangani formulir permohonan. Pada saat yang sama, ia juga tidak berhak untuk membuat keputusan yang bertalian dengan

kewenangan sebagai distributor PT. HDI bagi pasangannya. Orang atau suami istri yang tidak bergabung dan bermaksud untuk bergabung dengan pasangannya untuk melaksanakan bisnis PT. HDI, wajib memperoleh izin resmi secara tertulis dari pasangannya mengajukan permohonan kepada pihak PT. HDI untuk menjadi distributor. Apabila disetujui secara resmi, statusnya sebagai distributor PT. HDI akan diberlakukan.

- f. Ketika dua distributor menikah, apabila keduanya merupakan distributor PT. HDI pada saat mereka menikah, kedua-duanya dapat memegang kewenangan PT. HDI mereka sebelumnya, misalnya masing-masing mempergunakan status distributor mereka dan kemudian bergabung dalam entitas tunggal sebagai deret bawah langsung dari suami istri. Dalam hal seperti ini, deret semula pensponsoran dari distributor yang melepaskan diri, akan secara otomatis akan dipindahkan kederet bawah langsung.
- g. Selama waktu mengajukan permohonan sebagai distributor PT. HDI, apabila keduanya merupakan suami istri yang sah, maka mereka akan dapat berada di jaringan yang sama dan memiliki kewenangan PT. HDI sendiri-sendiri. Meskipun demikian mereka harus berada dideret bawah langsung.
- h. Apabila dalam memenuhi pasal 2.1 dari pedoman bisnis ini, kedua suami istri sepakat bahwa mereka berada dalam hubungan garis deret atas dan garis deret bawah, maka masing-masing harus

menandatangani formulir permohonan. Dalam hal ini kedua suami istri harus melaksanakan semua kewajiban dari syarat-syarat yang telah disebutkan sebelumnya dan mereka juga wajib mematuhi pedoman bisnis.

Selain persyaratan yang harus ditaati, seorang distributor PT. HDI juga memiliki tanggung jawab sebagai berikut:

1. Distributor PT. HDI harus mentaati segala undang-undang dan peraturan dari Negara dimana ia tinggal, terutama hukum, undang-undang dari peraturan dari bisnis penjualan langsung dari Negara tersebut. Ia juga tidak boleh melibatkan diri dalam transaksi bisnis yang ditetapkan oleh peraturan Negara sebagai penipuan atau pelanggaran hukum, atau kegiatan lain yang dapat membahayakan reputasi PT. HDI.
2. Apabila melakukan kegiatan yang berhubungan dengan PT. HDI (termasuk mengecek, mensponsori dan mengikuti pertemuan), ia harus menyatakan dirinya sebagai distributor PT. HDI dan menunjukkan kartu distributor PT. HDI. Dalam keadaan apapun juga distributor PT. HDI harus sepenuhnya mematuhi pedoman bisnis, RBT dan segala hal lainnya yang termasuk metode, peraturan, system, prosedur, kebijakan, ukuran, peraturan yang disepakati. PT. HDI dapat memperbaiki pedoman bisnis PT. HDI sesuai dengan kebutuhan dalam pelaksanaannya. Perbaikan-perbaikan semacam itu akan diwartakan dalam bahan-bahan propaganda local atau dengan cara lain agar dapat mencapai para distributor

3. Mematuhi peraturan dan penjualan dan pembelian.
4. Menjamin mutu pelayanan bagi pelanggan
5. Tanggung jawab distributor PT. HDI dalam penjualan dan marketing produk-produk PT. HDI termasuk:
 - a. Guna melindungi setiap distributor untuk mendapat pengembangan bisnis yang layak, distributor dapat memamerkan dan menjual produk-produk High Desert dalam toko-toko khusus yang disetujui oleh PT. Harmoni Dinamika Indonesia, tetapi tidak diperkenankan untuk menjual dan memamerkan produk-produk tersebut disekolah, toko, warung, pasar, tempat rekreasi, lelang, koperasi dan lain-lain.
 - b. Distributor PT. HDI tidak diperkenankan untuk tidak menjual produk-produk High Desert dan merekrut orang lain dengan menggunakan metode dari rumah ke rumah. Pada saat yang sama ia tidak dapat menjual dan menjelaskan PBT ditempat-tempat umum.
 - c. Distributor PT. HDI juga tidak dapat menggunakan metode telemarketing mempromosikan produk-produk PT. HDI, faks, prospektus, poster, dan pengiriman surat dalam jumlah besar atau metode penyiaran lainnya untuk mempromosikan penjualan.
 - d. Distributor PT. HDI tidak dapat menggunakan nama orang, jabatan, perusahaan atau satuan lain untuk menjual produk PT. HDI mensponsori orang lain untuk ikut bisnis PT. HDI secara paksa.

- e. Distributor PT. HDI hanya diperkenankan untuk menjual dan produk-produk yang dijual melalui PT. HDI dengan harga yang ditetapkan setiap perusahaan dinegara setempat.
- f. Distributor PT. HDI tidak dapat memalsukan produk-produk yang bukan berasal dari PT. HDI atau layanan yang tidak diizinkan sebagai produk-produk PT. HDI serta mempromosikannya.
- g. Distributor PT. HDI tidak dapat menggunakan cara-cara untuk mengubah bentuk atau salah memperkenalkan produk-produk PT. HDI.

Tabel IV .I
Tanggapan Responden Mengenai Respon Masyarakat Terhadap Produk
PT. Harmoni Dinamika Indonesia

No	Alternatif jawaban	Jumlah	Persentase
1	Cukup baik	42	100%
2	Baik	-	
3	kurang baik	-	
	Total	42	100%

Sumber : data olahan angket No.I

Table IV.I diatas dapat diketahui tanggapan responden tentang respon masyarakat terhadap produk PT. HDI berjumlah 42 orang atau sebesar 100% dan respon masyarakat yang kurang baik terhadap produk PT. HDI tidak ada. Ini menandakan produk PT. HDI berkualitas dan besar manfaatnya.

Table IV .2
Responden Mengenai Motivasi Yang Diberikan Kepada
Kepada Masyarakat Agar Mereka Tertarik Menjadi Anggota

No	Alternatif jawaban	jumlah	Persentase
1	menjelaskan keuntungan menjadi anggota	32	80.4%
2	Untuk bisnis sampingan	10	19.6%
	Total	42	100%

Sumber : data olahan No. 2

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa sebagian calon distributor agar tertarik menjadi anggota PT. HDI yang menjawab tentang menjelaskan keuntungan menjadi anggota sebanyak 32 orang atau sebesar 80.4%, sedangkan yang menjawab untuk bisnis sampingan sebanyak 10 orang atau 19.6%.

Table IV .3
Tanggapan Responden Cara Mendapatkan Downline

No	Alternatif jawaban	jumlah	Persentase
1	Mempromosikan produk dan memasang iklan	-	
2	Sering mengajak downline mengikuti pelatihan	30	78.4%
3	Tidak pernah bosan untuk meyakinkan downline	12	21.6%
	Total	42	100%

Sumber : data olahan angket No. 3

Dari tabel diatas menunjukkan bahwa cara untuk mendapatkan downline, responden yang menjawab sering mengajak downline mengikuti pelatihan sebanyak 30 orang atau 74.8%, sedangkan responden yang

menjawab tidak pernah bosan untuk , meyakinkan downline sebanyak 12 orang atau 21.6%.

Table IV .4
Tanggapan Responden Apakah Opline Selalu Memberikan
Bimbingan Terhadap Downline

No	Alternative jawaban	Jumlah	Persentase
1	Selalu	35	90.2%
2	Tidak ada sama sekali	-	-
3	Jarang	7	9.80%
	Total	42	100%

Sumber : data olahan angket No. 4

Dari tabel diatas menunjukkan bahwa opline selalu memberikan bimbingan kepada downline sebanyak 35 orang atau sebesar 90.2%, sedangkan yang jarang memberikan bimbingan sebanyak 7 orang atau sebesar 9.80% dan tidak ada membimbing tidak ada sama sekali.

Rata-rata upline selalu memberikan bimbingan kepada downline, karena dengan bimbingan tersebut downline termotivasi untuk mencari distributor, semakin banyak distributor maka semakin banyak pula keuntungan yang didapat.

Tabel IV .5
Tanggapan responden setelah bergabung menjadi
distributor PT. Harmoni dinamika indonesia

No	Alternatif jawaban	jumlah	Persentase
1	Tidak menyesal	42	100%
2	Sangat menyesal	-	-
3	Banyak bohongnya	42	-
	Total	42	100%

Sumber : data olahan No. 5

Berdasarkan tabel diatas menunjukkan bahwa pendapat responden setelah bergabung menjadi distributor PT. Harmoni Dinamika Indonesia sebanyak 42 orang, sedangkan yang menjawab sangat menyesal dan banyak bohong tidak ada yang menjawab seorangpun. Hal ini menunjukkan bahwa bisa dijadikan untuk tambahan penghasilan bagi seorang distributor.

Tabel IV .6
Tanggapan Responden Apakah Keuntungan Selalu
Berbagi dengan Anggota

No	Alternatif jawaban	Jumlah	Persentase
1	Berbagi	42	100%
2	Tidak berbagi	42	-
	Total	42	100%

Sumber : data olahan angkert No.6

Dari tabel diatas dapat dijelaskan bahwa tanggapan responden tentang apakah keuntungan selalu berbagi dengan anggota menjawab 42 orang, sedangkan yang menjawab tidak berbagi tidak yang menjawab satupun. Jadi

keuntungan yang dibagi sesama distributor disini juga perlu dijelaskan keuntungan yang dibagikan sesuai dengan pembagian yang telah ditetapkan.

Tabel IV .7
Tanggapan Responden Tentang Apakah Ada
Manfaat Bonus Bagi Distributor

No	Alternatif jawaban	jumlah	persentasi
1	Ada	42	100%
2	Tidak	–	–
	Total	42	100%

Sumber data olahan angket No.7

Berdasarkan tabel diatas menunjukkan bahwa pendapat responden mengenai apakah ada manfaat bonus bagi distributor sebanyak 42 orang atau 100% ada, sedangkan yang menjawab tidak, tidak ada satu orangpun. Jadi manfaat bonus bagi setiap distributor semua responden menjawab ada manfaatnya.

C. Konsep Bonus yang Diberikan Kepada Distributor

Pada awalnya distributor mendaftar (personal pranchise), berhak untuk mengembangkan jaringan, jaringan sama dengan pemasaran produk PT. Harmoni Dinamika Indonesia, dengan adanya jaringan yang berkembang akan menghasilkan omset pada distributor tersebut, dengan adanya omset tentu ada pembagian keuntungan, keuntungan itu yang dinamakan bonus. Bonus dibagikan berdasarkan level distributor yang sudah dibagi menurut persentase atau level distributor seperti:

- a. Untuk setiap peringkat distributor berhak atas bonus retail 25%

- b. Total *pay out* = bonus prestasi + bonus kepemimpinan + bonus Internasional + bonus khusus.
- c. BV (bisnis value) : nilai dari tiap bisnis point(1 BP = 1500 BV).
Perhitungan berdasarkan nilai BV.
- d. Personal bisnis point (PBP) bisnis point sejumlah pembelian pribadi.
Dalam hal ini tidak termasuk pembelian bahan-bahan penunjang pemasaran.
- e. Group bisniss point (GBP) bisnis point dari pembelian anda beserta jaringan anda.
- f. Bulan fiskal adalah di kalender total belanja pada bulan tersebut diluar jaringan downline yang berperingkat sama sebagai syarat untuk mendapat bonus kepemimpinan.
- g. Distributor price (harga distributor/DP) adalah harga yang ditetapkan untuk pembelian produk bagi distributor.
- h. Bonus prestasi adalah bonus yang dihitung dari jaringan yang melakukan pembelian diatas Rp. 500.000, pertama
- i. Bonus kepemimpinan adalah bonus yang dihitung dari bonus pembelian.
- j. Bonus sharing Internasional bonus yang dihitung berdasarkan omset High Desert Internasional (peringkat *bronze lion* keatas)
- k. Bonus khusus adalah bonus yang didapat distributor berupa tour wisata, mobil mewah, kapal persier, pesawat terbang dan villa mewah secara gratis.

Perusahaan yang bergerak dibidang bisnis, umumnya harus mencari keuntungan, yang diperlukan untuk:

- a. Mempertahankan kehidupan sebuah perusahaan
- b. Untuk mengembangkan usaha perusahaan
- c. Keuntungan yang diperlukan untuk meningkatkan fasilitas dalam rangka pelayanan kepada pelanggan baik internal maupun eksternal.
- d. Pegawai memerlukan peningkatan kesejahteraan sesuai dengan masa kerja dan prestasi.

Table VI .8
Tanggapan responden konsep bonus yang diberikan oleh PT.
Harmoni Dinamika Indonesia kepada distributor

No	Alternatif jawaban	Jumlah	Persentase
1	Baik	42	100%
2	Kurang baik	-	-
	Total	42	100%

Sumber: data olahan angket No. 8

Berdasarkan tabel diatas dapat dijelaskan bahwa tanggapan responden tentang konsep bonus yang diberikan kepada distributor menjawab baik sebanyak 42 orang, sedangkan yang kurang memadai tidak yang menjawab satupun.

Table VI .9

**Tanggapan responden tentang bagaimana prospek
PT. Harmoni Dinamika Indonesia kedepannya**

No	Alternatif jawaban	Jumlah	Persentase
1	Baik	42	100%
2	Cukup baik	-	-
3	Kurang baik	-	-
	Total	42	100%

Sumber: olahan data No.9

Berdasarkan penjelasan tabel diatas menunjukkan bahwa pendapat responden tentang prospek PT. Harmoni Dinamika Indonesia kedepannya menjawab baik 42 orang, sedangkan yang menjawab kurang baik tidak ada yang menjawab.

Sebelum menjelaskan panjang lebar terlebih dahulu penulis akan menjelaskan manfaat bonus sebagai berikut:⁵

- a. Bagi distributor yang berprestasi bisa mencukupi kebutuhan keluarga, membangun kehidupan lebih baik dan mensejahterakan keluarga.
- b. Peringkat distributor bisa diwariskan kepada keluarga, anak, cucu sampai peringkat masing-masing distrobutor, omset tidak pernah turun.
- c. Karena produk High Desert masalah kesehatan kehingga distributor bisa mengetahui apa yang menyebabkan dia bisa sakit, apa saja yang tidak boleh dimakan, apa yang baik untuk kesehatan, supaya mereka bisa hidup sehat.

⁵ Rina Kurniati, *Distributor Bintang 5*, Pekanbaru, Wawancara, 3 Mei 2012

- d. Setiap distributor mereka dibekali dengan keterampilan bagaimana memimpin, bagaimana meyakinkan orang, bagaimana berkomunikasi yang baik, baik individu, forum seminar dan apa saja yang bisa mengembangkan diri serta berpenampilan yang bagus.

Adapun Keuntungan yang Diberikan Perusahaan⁶

- a. Keuntungan yang diperoleh distributor

Keuntungan yang diperoleh dapat diperoleh dapat berupa bonus yang diberikan setiap bulan, berdasarkan seberapa besar dalam mengembangkan jaringan atau berdasarkan peringkat.

- b. Tanggapan distributor terhadap keuntungan

Kepuasan distributor tergantung pada peringkat, berapa besar omset kebanyakan pasti senang karena sesuai karena kerja keras mereka. Sangat memuaskan karena kerja keras mereka dan keaktifan dalam mengembangkan jaringan dan menjual produk-produk, sehingga bonus banyak yang ia dapatkan.

- c. Dampak dari keuntungan

Distributor merasa sangat gembira sekali, sehingga memotiva mereka dalam mengembangkan jaringan, merekrut downline, dengan bonus yang ia dapatkan membeli apa yang ia inginkan.

⁶ Buk Meri Diana, *Bintang 6*, Pekanbaru, Wawancara, 5 Mei 2012

1. Kontribusi Bonus Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Distributor⁷

a. Kesejahteraan

keberhasilan yang mereka dapatkan disini kita merasa bahagia dan sejahtera sesuai dengan usaha mereka masing-masing.

b. Kesehatan

Kita hidup tidak selamanya, kadang ada sakit, seumpama roda berputar kadang di atas kadang di bawah, begitu juga dengan kesehatan, kesehatan berperan penting dalam kehidupan, produk High Desert ini telah banyak yang membuktikan khasiatnya bagi mereka yang telah merasakan.

c. Sekolah bisnis

Para calon distributor akan dididik oleh MLM PT. Harmoni Dinamika Indonesia untuk berbicara.

d. Membuka peluang lapangan kerja

Banyak masyarakat yang mengeluhkan sulitnya mencari lapangan pekerjaan, oleh karena itu produk high desert membuka peluang kepada mereka yang ingin bergabung menjadi distributor PT. HDI.

e. Mengurangi tingkat pengangguran

Dengan dibukanya peluang diatas, dari yang tidak punya lapangan pekerjaan menjadi punya pekerjaan, namun dalam menjalankan bisnis ini harus bersungguh-sungguh, jika ingin mendapatkan hasil yang maksimal.

⁷ Pak Edi Indrajaya, *Distributor Bintang 8*, Pekanbaru, Wawancara, 10 mei 2012

f. Meningkatkan Pendapatan⁸

Dari sekian banyak distributor produk High Desert, salah distributor bintang 7 yang dulunya berpropesi sebagai penarik becak setelah bergabung menjadi distributor PT. Harmoni Dinamika Indonesia, dengan perjuangan kerja keras pendapatan mereka sekarang sudah meningkat dengan keaktifan dan kesungguhannya menjalankan bisnis ini dan mendapatkan bonus, yang dulu penghasilannya menarik becak dalam 1 hari Rp. 20.000 kadang tidak dapat, yang dulu anaknya tidak bisa sekolah. Sekarang setelah bergabung menjadi distributor High Desert anak- anaknya sudah bisa sekolah.

g. Memperet silaturahmi

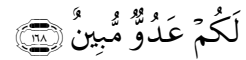
Setiap distributor yang bergabung dengan distributor yang mengajaknya mempunyai hubungan terus menerus , rutin pertemuan, bahkan mereka bisa bekerja sama membuat 1 tim bagaimana memperbesar jaringannya dan kedistributoran mereka bisa seumur hidup.

D. Kontribusi Bonus Menurut Perspektif Ekonomi Islam

Islam memberikan motivasi bagaimana menjadi orang yang memiliki harta serba cukup. Dalam Islam tidak menghalalkan segala cara, sebagaimana firman Allah dalam surat Al-baqarah ayat 168

تَأْتِيهَا النَّاسُ لُؤْأَ مِمَّا فِي الْأَرْضِ حَلَالًا طَيِّبًا وَلَا تَتَّبِعُوا خُطُوتَ الشَّيْطَانِ إِنَّهُ

⁸ Pak Hengki martono, Distributor Bintang 7, *Wawancara*, Pekanbaru, 3 September, 2012



Artinya: *Hai sekalian manusia, makanlah yang halal lagi yang baik dari apa yang terdapat di bumi, dan janganlah kamu mengikuti langkah syaiton, karena syaiton itu musuh yang nyata baigimu.*

Dalam sistem ekonomi Islam perusahaan yang bergerak dibidang bisnis, umumnya harus mencari untung. Adapun keuntungan tersebut diperlukan untuk:⁹

1. Mempertahankan kehidupan sebuah perusahaan
 2. Meningkatkan kesejahteraan dan mencegah kesengsaraan sosial
 3. Mencegah penindasan ekonomi dan distribusi kekayaan yang tidak merata
 4. Membangun organisasi yang berperinsip syarikat, sehingga terjadi proses yang kuat.
 5. Pembagian kerja atau spesialisasi berdasarkan ketergantungan serta pertukaran barang dan jasa karena tidak mungkin berdiri sendiri. Melalui kerjasama ekonomi akan terbangun pemerataan dan kebersamaan.
- Menciptakan suasana tatanan ekonomi yang lebih merata.

MLM syariah yang menguraikan ketentuan pelaksanaan MLM syariah sebagai berikut:¹⁰

1. Niat, konsep, praktek pengelolaannya senantiasa merujuk kepada Al-Quran dan hadis Rasulullah Saw.

⁹ Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2002) h. 103

¹⁰ Ahmad Ifhan Sholihan, *op cit.* h. 507

2. Usaha MLM syariah pada umumnya memiliki visi dan misi yang menekankan kepada pembangunan ekonomi Nasional, demi meningkatkan kemakmuran dan kesejahteraan dan meninggikan martabat bangsa.
3. Sistem pemberian insentif disusun dengan memperhatikan prinsip keadilan dan kesejahteraan.
4. Dalam hal marketing *plannya*, MLM syariah pada umumnya mengusahakan untuk tidak membawa distributornya materialistis dan konsumerisme yang jauh dari nilai-nilai Islam.
5. Poin-poin penting dalam MLM syariah: niat (penghasilan yang halal), prinsip (sesuai dengan prinsip muamalah Islam), orientasi (meraih kebahagiaan dunia akhirat), pembinaan (ukhuwah, dakwah), strategi pemasaran (memenuhi rukun jual beli, ikhlas), keanggotaan (muslim), sistem pendapatan (adil dan kesejahteraan), alokasi pendapatan (zakat, infak, sedekah), sistem pengelolaan (amanah, pengawasan syariah dewan pengawas syariah dari MUI pusat).
6. Pembagian bonus harus mencerminkan usaha masing-masing distributor. PT. Harmoni Dinamika Indonesia memberikan bonus sesuai dengan level masing-masing distributor, semakin naik levelnya berarti semakin besar tanggung jawab terhadap jaringannya berarti sepadan jika pembagian bonusnya juga besar.
7. Tidak ada eksploitasi dalam aturan pembagian antara orang yang awal menjadi distributor dengan yang terakhir. Di PT. Harmoni Dinamika Indonesia bonus yang diberikan berdasarkan keaktifannya membeli produk

dan membangun jaringan, hal ini membuktikan bahwa tidak ada eksploitasi terhadap orang yang belakangan bergabung menjadi distributor.

8. Bonus yang diberikan harus jelas angka nisbahnya sejak awal. Prestasi dan training membangun jaringan di PT. Harmoni Dinamika Indonesia disebutkan angka-angka pencapaian bonus setiap tahapan baik dalam bentuk prestasi maupun nilai nominal.
9. Tidak menitik beratkan barang-barang tersier ketika umat masih bergelut dengan penenuhan kebutuhan primer.
10. Perusahaan MLM harus berorientasi pada kemaslahatan ekonomi umat.

Berikut jelaskan beberapa tanggapan responden yang menjelaskan tentang apakah bonus yang diberikan PT. Harmoni Dinamika Indonesia termasuk kategori riba.

Table IV . 10
Tanggapan responden Tentang Apakah Konsep Yang Diberikan PT. Harmoni Dinamika Indonesia Tergolong Riba

No	Alternatif jawaban	Jumlah	Persentase
1	Iya	–	
2	Tidak	42	100%
3	Diraguka	–	–
	Total		100%

Sumber : data olahan angket no. 10

Berdasarkan tabel diatas menunjukkan bahwa pendapat responden mengenai apakah bonus yang diberikan oleh produk PT. Harmoni Dinamika

Indonesia termasuk kategori riba. Semua responden menjawab tidak sebanyak 42 orang atau 100% menjawab tidak termasuk riba.

Jadi dapat disimpulkan bahwa bonus yang diberikan oleh PT. Harmoni Dinamika Indonesia tidak termasuk riba. Karena disini bonus yang diberikan oleh PT. Harmoni Dinamika Indonesia sesuai dengan kerja keras seorang distributor.

Table IV .11
apakah bonus yang diberikan oleh PT. Harmoni Dinamika Indonesia sesuai
Dengan Syariat Islam

No	Alternatif jawaban	Jumlah	Persentase
1	Sesuai	42	100%
2	Kurang sesuai	—	—
3	Tidak sesuai	—	—
	Total		100%

Sumber: data olahan angket .11

Berdasarkan tabel diatas menunjukkan bahwa pendapat responden mengenai apakah bonus yang diberikan oleh PT. Harmoni Dinamika Indonesia sesuai dengan syariat Islam semua responden 42 orang menjawab sesuai dengan syariat Islam atau 100%, yang menjawab tidak sesuai dengan syariat Islam tidak ada.

Jadi berdasarkan olahan data diatas dapat disimpulkan bahwa bonus yang diberikan PT. Harmoni Dinamika Indonesia sesuai dengan syariat Islam. Semua responden menjawab sesuai. Karena didalam Islam kita disuruh

bekerja semampu kita disitu kita diberi rezeki, begitu pula dengan bonus yang kita dapat dari PT. Harmoni Dinamika Indonesia.

Sistem perdagangan Multi Level Marketing (MLM) diperbolehkan oleh Syariat Islam dengan syarat-syarat sebagai berikut:¹¹

1. Transaksi (akad) antara pihak penjual (*al-ba'i*) dan pembeli (*al-musyteri*) dilakukan atas dasar suka sama suka (*'an taradhin*) tidak ada paksaan.
2. Barang yang diperjual belikan (*al-mabi'*) suci, bermanfaat dan transparan sehingga tidak ada unsur kesamaran atau penipuan (*gharar*)
3. Barang-barang tersebut dijual dengan harga yang wajar.

Sedangkan kontribusi terhadap kesejahteraan distributor sangat bervariasi, karena ini dilihat dari tingkat penjualan produknya, semakin banyak yang terjual maka semakin banyak bonusnya, yang berat taraf hidup seorang menjadi meningkat dan kalau sedikit penjualannya, maka bonus yang didapat juga sedikit, tapi setidaknya dapat membantu dari sisi perekonomiannya.

Dari keterangan tersebut dapat diketahui kalau hadiah yang diberikan PT. Harmoni Dinamika Indonesia sudah sesuai dengan prinsip Islam, karena sebelumnya sudah ada kejelasan pembagian antara perusahaan dan distributor yang telah disepakati diawal perjanjian kerja sama. Karena isi perjanjian maupun pelaksanaannya melalui kesepakatan antara kedua belah pihak, kemudian kedua belah pihak dituntut untuk menjaga kesetiaan dan kejujuran

¹¹ Hamdan, Rasyid, *Fiqh Indonesia Himpunan Fatwa-Fatwa Actual*, (Jakarta: PT Al-Mawardi Prima, 2003), h.285-290

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan uraian diatas maka penulis dapat mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Konsep bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada distributor, pada mulanya distributor mendaftar, berhak untuk mengembangkan jaringan, jaringan sama dengan pemasaran produk oleh PT. Harmoni Dinamika Indonesia, dengan adanya jaringan berkembang akan menghasilkan omset pada distributor tersebut. Dengan adanya omset ada pembagian keuntungan, itu dinamakan bonus. Disinilah profit sharing + bonus-bonus perstasi + bonus reward. Dengan persentase sebagai berikut: Bonus yang didapatkan distributor yaitu diberikan berdasarkan peringkatnya masing-masing.
2. Kontribusi bonus yang diberikan perusahaan terhadap peningkatan kesejahteraan distributor diantaranya meningkatkan pendapatan, ,mengurangi tingkat pengangguran, memperet tali silaturahmi bagi distributor yang aktif. Kontribusi tersebut perspektif ekonomi Islam telah sesuai dengan syariat Islam, dengan konsep *syirkah inan*, karena dalam memberikan bonus dijelaskan angka nisbahnya sejak awal dan tidak mengandung unsur gharar atau penipuan terhadap distributor, masyarakat. Produknya sudah dijamin halal dan baik serta sudah mendapat peredikat A (sangat bagus) dari LP- POM- MUI.

B. Saran

1. Dengan adanya bonus diatas banyak kontribusi yang telah didapatkan baik distributor maupun masyarakat, diharapkan distributor lebih giat baik itu menjual produk maupun mengembangkan jaringan.
2. Didalam mengenalkan produknya kepada masyarakat dan merekrut distributor produk PT. Harmoni Dinamika Indonesia Pekanbaru diharapkan melakukan dengan berbagai cara dan intensif (berkelanjutan)
3. Pertahankan kualitas dan bergerak maju menuju perusahaan yang baik di dunia. Jangan mudah mnyerah dan berhenti ditengah jalan karena bisnis MLM ini diperlukan kesungguhan dan kontiniutas.

DAFTAR PUSTAKA

Ahmad Azhar Basyir, *Azaz-Azaz Hukum Muamalah*, (Yogyakarta: UII Press, 2000), Cet.-1,

Adiwarman A.Karim, *Ekonomi Islam Suatu Kajian Kontemporer*, (Jakarta: Grafindo Pustaka, 2001)

Ahmad Ifhan Sholihan, *Ekonomi Syariah*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Pertama, 2010)

As-Sayyiq, *Fiqh As-Sunnah*, (Beirut : Dar I-Fitri, 1997)

Al-quraan dan Terjemahan RI, (Jakarta : 1997)

Buchori Alma, *Dasar-Dasar Etika Bisnis Islam*, (Bandung : Alfabeta, 2003), cet. Ke-III, H. 251

Drs. H. Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Sinar Grafika Offset, 2010), h. 341

Dina Monalisa SE, *Pimpinan Stokis PT. High Desert Pekanbaru*, Wawancara, Pekanbaru, 3 Desember 2011

Drs. H Hendi Suhendi, Msi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2002) h. 133

Hamdan, Rasyid, *Fiqh Indonesia Himpunan Fatwa-Fatwa Actual*, (Jakarta: PT Al-Mawardi Prima, 2003),

Ir. Adiwarman A Karim, *Bank Islam, Analisis Fiqh dan Keuangan*, (Jakarta: Rajagrafindo Persada)

Irwan Sapari, *The Secret Book Of MLM*, (Surabaya: PT Menuju Insane Cemerlang, 2007)

K. Arifin, *The Sector Book Of Multi Level Marketing*, (Surabaya: Menuju Insan Cemerlang, 2007)

Katalog, *Produk High Desert* (Jakarta: PT Hoarmoni Dinamika Indonesia)

Muhammad Yunus, *Al-Quran dan Terjemahan*, (Bandung : PT Alma'arif, 1983)

- M. Dahlan Yacup Al Baary, *Kamus Bahasa Indonesia Kontemporer*, (Surabaya: Arkola 2001)
- Muhammad Ismail Yusanto, *Menggagas Bisnis Islam*, (Jakarta : Game Insani Press, 2002),
- Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*, (jakarta : Game Insani, 2001)
- Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, (Yogyakarta: UPP AMP YKPN,2002)
- Surahwadi K. Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2004)
- Tarmizi Yusuf, *Bagaimana Memahami Bisnis Multi Level Marketing*, (Tangerang : Yamani dan Awad Printing Design,2002),
- Tarmizi Yusuf, *Bagaimana Memahami Bisnis Multi Level Marketing*, (Tangerang: Yamani Awab Printing Design, 2002)
- Tarmizi Yusuf, *Bagaimana Memahami Bisnis Multi Level Marketing*, (Tangerang: Yamani Awab Prnting,2002)
- Wahbah Az-Zuhaily, *Al-Fiqh Al Islam Wa Adiltahulu*, (Beirut : Dar Al-Fiqri, 1998) cet. Ke-2
- Yusuf Qardhawy, *Norma dan Etika Ekonomi Islam*, Terjemah: Zainal Arifin (Jakarta: Game Insani Perss, 1997)